

► **BLACKROCK**

"Las volatilidades recientes no nos hacen cambiar de visión [sobre EE.UU.]" (p. 18)

► **JP MORGAN ASSET MANAGEMENT**

"Estamos viendo un rebalanceo de portafolios muy fuerte" (p. 26)

► **PRIMAS DE RIESGO**

El freno que la guerra arancelaria activaría en las emisiones locales (p. 34)

ESPECIAL DE INVERSIONES

Pesca de oportunidades

Frente a la volatilidad y el alarmismo, los principales gestores globales y locales sugieren cautela y precisión. Hoy, además de la búsqueda de refugio, asoman oportunidades en renta fija de corto plazo de EE.UU., en renta variable de Europa y Japón y en alternativos como el *real estate*. (p. 15)

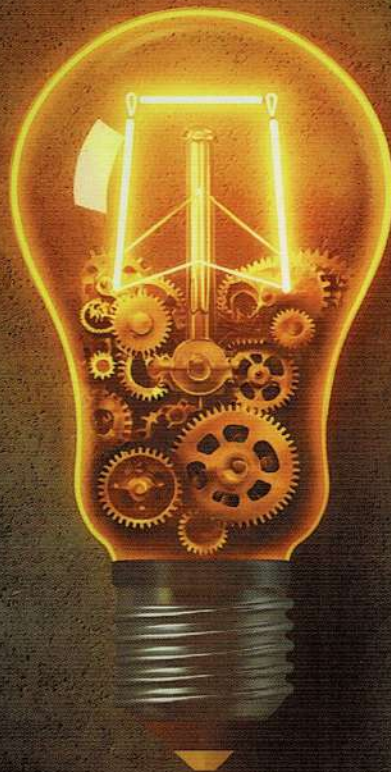
FORO

Creatividad Empresarial

¿Cómo crear una cultura de innovación exitosa?

29 ABRIL | 8:30 AM

Auditorio Luis Bustamante – UPC Campus San Isidro
(Av. Gral. Salaverry 2255, San Isidro)



SE Índice

13 de abril del 2025 | Año XXXIX | No SE 1957

LA VOZ DE SE Ante la volatilidad y la incertidumbre que imperan en los mercados globales, la posición peruana debe seguir siendo marcada la sensatez y la cautela 8

VOCES Y OPINIONES Gonzalo Camargo, gerente general de Banco Bci Perú 10

VOCES Y OPINIONES Javier Ichazo, CEO de MiBanco Perú y líder de microfinanzas de Credicorp 12



ESPECIAL Las claves para navegar con seguridad y aprovechar las oportunidades de inversión, en un entorno de turbulencia 13

SE DESTACA El impacto de la guerra comercial se está traduciendo en un aumento del riesgo país de los países emergentes, entre ellos el Perú 34

SE DESTACA Las reglas de cara a las elecciones de 2026 favorecen la formación de alianzas, pero eso no sería de momento una prioridad para los partidos. 36

Sectores y Empresas

HIDROCARBUROS Salvavidas de Perupetro a Petroperú 38

INDUSTRIA Expectativa textil 39

INFRAESTRUCTURA Flesan: "Queremos crecer muy fuerte en el sector minero" 39

INMOBILIARIO IWC: "Queremos dominar el mercado [de cowork] por ubicaciones" 40

RETAIL El mall va al barrio 40

CONSUMO MASIVO Canasta online 41

SERVICIOS Foco en: Taxi Directo 41

Economía y Finanzas

BANCA El boom del crédito corporativo 42

FAMILY OFFICE Vicctus: "Ahora las familias nos piden priorizar la gestión de riesgos" 43

MACROECONOMÍA Más billetes en la calle 43

PAPELES & VALORES Southern Copper Co. 44

INVERSIONES Hapi: "Vimos una entrada importante de flujos para comprar" 44

Management

LOGÍSTICA Una cadena más integrada 45

NEGOCIOS Techco: "En junio levantaremos US\$10 millones" 46

TECNOLOGÍA La 'trampa de simpleza' de la IA generativa 46

FINANCIAL TIMES "Lecciones empresariales de las negociaciones de Trump" 47

Legal y Política

COMPETENCIA Los caminos de Visa, tras la sanción 49

LABORAL Coto a las multas 50

INDECOPI 'Tiro de gracia' congresal 50



Movidas



JILILA CARRILLO es la nueva CEO para DHL Express Centro y Sudamérica. Se desempeñaba como CFO de DHL Express para la misma región.



CÉSAR CAMPOS, hasta el momento socio y *Head of Digital Technology* de NTT DATA para Perú y Ecuador, es el nuevo CEO de la consultora en el Perú.



JAVIER HOYLE, su antecesor, asumió como CEO de NTT DATA Andino & Caribe.



DAVID GONCALVEZ fue designado como nuevo director de *Market Development* y director interino de Canales para Vertiv en Latinoamérica. Trabajaba como *Business Strategy & Offering Manager* de la compañía en la misma región.



JOSEMARÍA SALAZAR FERNÁNDEZ, hasta ahora subgerente de Venta Digital de Banco Pichincha, fue nombrado gerente de Canales Digitales del banco.



GIOVANNI TERZANO asumirá como gerente de la División de Productos & Canales Digitales para Empresas de BCP, desde el 1 de mayo. Hoy lidera la División de Banca Empresas, Multinacional e Institucional del banco.



FRANCESCO PIAGGIO, actual gerente del Área de Banca Internacional, pasará a ser el nuevo gerente de la División de Banca Empresas, Multinacional e Institucional.



GERARDO MORENO, por su parte, asumirá como gerente de la División de Banca Corporativa e Internacional. Hoy, ejerce como líder de la Tribu de Productos Crediticios para Empresas de BCP.

SEMANAeconómica, el mejor análisis económico y de negocios para los líderes de las empresas en el Perú

Síguenos en:



SEMANAeconómica



Número SE 1957

Lima, 13 de abril del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani

ANALISTAS / Alba Naupas O., Jonathan Terranova V. Marisol Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergrafica EIRL

Av. Manuel Tellería Vicuña 1615 Urb. Chacra Rios Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>



Prudential SAF

HABITAT



LA EXPERIENCIA Y EL RESPALDO MARCAN LA DIFERENCIA

Somos **Prudential SAF**, expertos en inversiones. Somos parte del Grupo Habitat, que cuenta con el respaldo de Prudential, sólida multinacional con:

150 AÑOS
de trayectoria

50 MILLONES
de clientes

50 PAÍSES
donde opera

USD 1.5 MILLONES DE MILLONES
en activos administrados

Conoce nuestro portafolio de fondos mutuos: www.prudentialsaf.com.pe

PrudentialSAF Sociedad Administradora de Fondos S.A.C. Infórmese de las características esenciales de la inversión en los fondos mutuos administrados por PrudentialSAF Sociedad Administradora de Fondos S.A.C, las que se encuentran contenidas en el Prospecto Simplificado, Reglamento de Participación y Anexo de Reglamento disponibles en nuestra web.

CALMA EN LA TORMENTA

La Cancillería tuvo la sensatez y el buen juicio de reaccionar con prudencia frente a la agresiva política arancelaria global del presidente de EE.UU., Donald Trump. Esa es la postura que deberá mantener el país.

La nueva política arancelaria desplegada por el presidente de EE.UU., Donald Trump, ha desencadenado un escenario de volatilidad e incertidumbre sin precedentes en los mercados globales durante las últimas dos semanas. No es para menos. La decisión del presidente Trump supone una importante reconfiguración del orden que sostiene el comercio internacional. Una situación a la que el Perú, inevitablemente, deberá empezar a adaptarse con cautela e inteligencia.

Afortunadamente, ese ha sido el camino trazado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, a juzgar por las decisiones tomadas hasta el momento. La semana pasada, el canciller Elmer Schialer anunció que el gobierno peruano le solicitó a EE.UU. suspender el arancel del 10%, por considerarlo injusto, y abrir una negociación sobre temas que afectan el comercio entre ambos países. Postura que, sin duda, ha estado orientada por la sensatez y el buen juicio.

Perú no está en condiciones políticas, económicas ni comerciales para enfrascarse en una disputa con EE.UU.

Tomar represalias hubiera sido temerario, torpe y contraproducente. Perú no está en condiciones políticas, económicas ni comerciales para enfrascarse en una disputa con EE.UU. Existen, además, algunos temas que los asesores del presidente Trump ya observan con preocupación y que sólo podrían agravar el escenario para el país; entre ellos, el Puerto de Chancay, construido por Cosco Shipping, compañía estatal del gobierno chino.

La anunciada negociación incluirá temas puestos sobre la mesa por EE.UU., como su preocupación sobre la vigente moratoria para el ingreso de alimentos transgénicos, el uso del mecanismo de acuerdo de gobierno a gobierno (G2G) y la falta de protección a la propiedad intelectual. Pero su desenlace, hoy, es difícil de prever por el impredecible comportamiento del presidente Trump.

Lamentablemente, EE.UU. ya no parece ser



aquel socio confiable de antaño. Es por este motivo que el gobierno peruano debe concentrar sus esfuerzos en seguir ampliando y diversificando los mercados a mediano y largo plazo, por ejemplo, a través de los Tratados de Libre Comercio. Instrumentos bilaterales que el Perú considera fundamentales y que deben continuar siéndolo.

Dicho esto, es innegable que la economía peruana, que tiene a las exportaciones como uno de sus principales pilares, está altamente expuesta a los vaivenes de la economía global. Las tensiones comerciales entre China y EE.UU., que no dejan de escalar día a día, han exacerbado la incertidumbre y deteriorado las perspectivas para la actividad económica mundial. Y esa no es una buena noticia para el país. Adrián Armas, gerente central de Estudios Económicos del Banco Central de Reserva, advirtió el viernes 11 que sí habrá un impacto para el Perú, aunque de magnitud moderada.

Afortunadamente, la economía peruana ha mostrado un desempeño mejor al esperado en el primer trimestre. Esperemos que continúe mostrando ese dinamismo en el cierre del primer semestre. Y, aunque el escenario actual no sea el ideal, probablemente surjan oportunidades para determinados sectores, como el textil. La situación actual exige mirar el entorno con calma, evitando caer en el alarmismo y la noticia sensacionalista, sin subestimar, por supuesto, los riesgos que asomen en el horizonte. ■

AHORA LOS PATIOS EDUCAN

REVOLUCIONAMOS LOS PATIOS PARA
PROTEGER EL FUTURO DE NUESTROS
NIÑOS Y NIÑAS.

Un futuro exitoso también se construye en el patio
escolar, ahí donde se desarrollan las **habilidades
sociales**.

Y para que todos los alumnos y alumnas puedan
aprovecharlo al mismo tiempo, **creamos un
nuevo modelo de patio, adaptable a cualquier
colegio, con 7 estaciones para 7 actividades
diferentes.**

Conoce más en:

patiosqueeducan.pe



UNACEM

I. E. VIRGEN DE LOURDES - VILLA MARÍA DEL TRIUNFO

Qué Pasó



1 GUERRA COMERCIAL. EE.UU. suspendió por 90 días la aplicación de aranceles y estableció una tarifa universal de 10% a la mayoría de países, entre ellos el Perú, en un intento por calmar a los mercados y retomar las negociaciones con sus socios comerciales. Ante ello, el gobierno señaló que la pausa arancelaria abre espacio para dialogar con la Oficina del Representante Comercial de EE.UU., a fin de revisar el tratamiento de las exportaciones peruanas y evaluar los beneficios mutuos del TLC vigente desde 2009. Previamente, el gobierno había solicitado formalmente a EE.UU. suspender la aplicación de un arancel de 10% por falta de reciprocidad comercial.

2 CONTROVERSIA. Tras realizar un análisis técnico, el Indecopi concluyó que el Puerto de Chancay no ofrece condiciones adecuadas de competencia en cuatro mercados clave, lo que justificaría que Ositrán regule las tarifas de los servicios del terminal, como lo hace en el Puerto del Callao. El consorcio chino-peruano Cosco Shipping Ports, que desarrolla el Puerto de Chancay, cuestionó el informe del Indecopi y afirmó que sí existe competencia efectiva en favor de los usuarios del sistema portuario y las líneas navieras. Asimismo, anunció que evalúa acciones legales para defender su modelo operativo.

3 PAUSA. Por tercer mes consecutivo, en abril el BCR mantuvo la tasa de interés de referencia en 4.75%, tal como lo anticipaba el mercado. El ente emisor advirtió que los riesgos para la economía global se han intensificado y señaló que el proceso de convergencia de la inflación

hacia su meta podría prolongarse, debido a la escalada de la guerra comercial. También informó que las empresas peruanas están activando planes de contingencia para enfrentar la política arancelaria de EE.UU.

4 DEALS. El Grupo Romero y Exalmar firmaron un contrato para adquirir el 100% de las acciones de Pesquera Centinela –que cuenta con una flota de 11 embarcaciones y tres plantas de producción de harina y aceite de pescado en Chimbote, Chancay y Tambo de Mora–, así como de Robelis Valores. Por otro lado, el *holding* también cerró un acuerdo con la empresa guatemalteca Ingenio Magdalena para vender el 80% de Agrícola del Chira, compañía que controla Sucroalcoholera del Chira y Bioenergía del Chira. El monto de ambas transacciones no fue revelado, y el Grupo Romero indicó que el cierre efectivo de las operaciones está sujeto al cumplimiento de condiciones previas.

5 DECISIÓN. La Subcomisión de Acusaciones Constitucionales del Congreso archivó la denuncia contra la presidenta Dina Boluarte por el 'caso Rolex', presentada por la Fiscalía por el presunto delito de cohecho pasivo impropio. El informe, elaborado por Nilza Chacón (Fuerza Popular), fue aprobado por 10 votos a favor, 6 en contra y 2 abstenciones. El informe de la legisladora argumentó que el artículo 117 de la Constitución sólo permite acusar al presidente por traición a la patria, impedir elecciones o disolver el Congreso, no por este caso. Chacón incluso sugirió que el Ministerio Público excedió sus funciones y actuó con motivaciones políticas. ■



Su confianza nos impulsa a la excelencia

Orgullosos ganadores de los Premios Euromoney.

- ★ Mejor Banca Privada local en Perú
- ★ Vicctus Mejor Family Office en Perú
- ★ Mejor Banca Privada en Sostenibilidad en LATAM
- ★ Mejor Equipo de Investment Research en LATAM



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

¿Hacia dónde va la institucionalidad del país?

La capacidad del Perú para resistir la actual turbulencia global dependerá de qué tan sólidas logren ser sus bases institucionales

Gonzalo Camargo

*Gerente General
de Banco Bci Perú*



SOBRE EL AUTOR

Gonzalo es gerente general de Banco Bci Perú. Tiene un doctorado en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), un máster en Economía y Finanzas por el CEMFI (Banco de España) y estudios de postgrado en Harvard Business School. Ha ocupado cargos de dirección en distintas entidades financieras de Perú y Chile, como BBVA Perú, AFP Provida, Niubiz, Procapitales, entre otras.

La historia del desarrollo de las naciones es clave para comprender su futuro. En 'Por qué fracasan los países', Daron Acemoglu y James Robinson argumentan que la prosperidad no depende de la geografía, cultura o recursos, sino de sus instituciones. Las naciones con instituciones inclusivas fomentan derechos de propiedad, innovación y participación política, impulsando el crecimiento. En cambio, las extractivas, que concentran poder y riqueza en una élite, perpetúan el estancamiento.

Bajo esta premisa, hoy cabe preguntarse hacia dónde se dirige el Perú. ¿Nuestro país está construyendo instituciones inclusivas o corre el riesgo de caer, más bien, en un sistema extractivo de nación?

El Perú ha experimentado una combinación de instituciones inclusivas y extractivas. Su sistema político, aunque democrático en forma, sufre

de inestabilidad extrema. Desde 2016, el país ha tenido seis presidentes en menos de una década, con varios destituidos o investigados por corrupción. Esta fragilidad institucional desincentiva la inversión a largo plazo.

En lo económico, el crecimiento ha sido impulsado por la explotación de recursos naturales; especialmente, la minería. Sin embargo, este modelo se asemeja al patrón de crecimiento con instituciones extractivas descrito por Acemoglu y Robinson: genera ingresos sin promover la diversificación productiva ni la innovación. Además, la informalidad laboral afecta a más del 70% de la población económicamente activa, limitando el acceso al crédito y la protección social.

Si aplicáramos hoy el marco de 'Por qué fracasan los países', podríamos proyectar tres escenarios posibles para

el futuro del Perú. El primero sería el de un estancamiento por instituciones extractivas. Si la crisis política persiste y las élites siguen priorizando sus intereses, el país podría caer en un ciclo de corrupción y desconfianza. Así, la falta de estabilidad podría alejar la inversión, aumentar la desigualdad y generar mayor descontento social.

La segunda posibilidad es la de un punto de inflexión hacia instituciones inclusivas. Y es que las crisis también pueden ser oportunidades. Si se fortalece el Estado de derecho, se combate la corrupción y se fomenta la formalización económica, el Perú podría encaminarse hacia un desarrollo sostenible. Pero esto requiere una clase política comprometida y una ciudadanía activa, que exija reformas estructurales.

El tercer escenario posible es el de un crecimiento sin desarrollo. Este escenario intermedio consistiría en que el Perú mantenga su modelo actual de crecimiento basado en la minería y una democracia frágil. Si bien podría haber bonanzas económicas, el crecimiento seguiría siendo vulnerable a factores externos bajo este escenario, sin generar bases sólidas para el futuro.

Dicho esto, el futuro del Perú dependerá de si su sociedad y sus líderes optan por consolidar instituciones inclusivas o si permiten que el extractivismo siga dominando su estructura política y económica. Y la historia muestra que los países que eligen la inclusión y la participación logran un crecimiento sostenible.

En un mundo donde la inestabilidad política y económica se ha vuelto la norma—con crisis recurrentes en democracias consolidadas, conflictos geopolíticos y el resurgimiento de modelos autoritarios—, la discusión sobre las instituciones cobra aún más relevancia. El Perú no está aislado de estos fenómenos: su capacidad para resistir la turbulencia global dependerá de qué tan sólidas sean sus bases institucionales. ■

En un mundo donde la inestabilidad se vuelve la norma, la discusión institucional cobra aun más relevancia

AFP Habitat: líderes en rentabilidad

En los fondos 1, 2 y 3 a 11 años, tiempo que venimos operando en Perú gestionando los ahorros previsionales de nuestros afiliados.

Rentabilidad nominal acumulada de los fondos 1, 2 y 3 a 11 años.

Periodo Febrero 2025 / Febrero 2014

	FONDO 1	FONDO 2	FONDO 3
	103.58%	114.33%	110.09%
Integra	78.19%	94.11%	61.62%
Prima	87.50%	87.98%	49.95%
Profuturo	76.69%	86.31%	81.38%
Promedio	81.35%	91.60%	68.57%

Fuente legal: Boletín Estadístico Mensual SBS febrero 2025. Rentabilidad Nominal y Real acumulada de los Fondos de Pensiones Tipo 1, Tipo 2 y Tipo 3 por AFP. Febrero 2025 / febrero 2014. www.sbs.gob.pe. La rentabilidad de los distintos tipos de Fondos de Pensiones es variable, su nivel en el futuro puede cambiar en relación con la rentabilidad pasada.

CÁMBIATE



COLUMNISTA INVITADO

Un termómetro del Perú

El 2025 inició con señales de optimismo para las mypes del país. Pero consolidar esa mejora requerirá desatar nudos que aún amarran su crecimiento.

Javier Ichazo

CEO de Mibanco Perú y líder de Microfinanzas de Credicorp



SOBRE EL AUTOR

Javier es magíster en Dirección de Empresas por el PAD de la Universidad de Piura, con estudios de Administración de Empresas en la misma institución. Hoy, lidera la unidad de negocio de Microfinanzas de Credicorp y, desde el 2017, es CEO del banco especializado en microfinanzas del holding, Mibanco, en el Perú.

Si quieres saber cómo le está yendo al Perú, basta con mirar cómo les va a las mypes. Esta no es una aseveración exagerada: alrededor del 99.2% de las empresas en el Perú son micro y pequeñas empresas, y casi la mitad de la PEA (48.3 %) fue empleada por ellas en 2023.

En ese sentido, el 2025 ha iniciado con señales de mejora para el sector. Según el estudio 'Expectativas de las mypes para la Campaña Escolar 2025', elaborado por Mibanco y Apoyo Consultoría, un 53% de microempresarios anticipó que sus ventas superarían las del 2024. Y la mayoría de ellos espera un incremento mayor al 10%. Un optimismo que, además, se respalda en una mejor percepción respecto a la economía: en febrero, el 30% de las mypes declaró confiar en la recuperación del país, frente al 20% registrado en la medición de febrero de 2024.

Las colocaciones reflejan esa mejora. Entre enero y febrero, Mibanco desembolsó S/2,501 millones en créditos; 7% más que en el mismo periodo de 2024.

El 30% de los emprendedores dice confiar en la recuperación de la economía

El dato confirma el dinamismo de la campaña escolar, pero también el mayor apetito por financiamiento, en un contexto de expectativas positivas.

Esto último no sólo es importante por el efecto literal que tiene en la economía y en los prospectos de corto y mediano plazo de los negocios. Un aumento en el acceso al crédito también dice mucho de las ambiciones de las mypes respecto a sus metas de crecimiento. Y es que, como reveló la 'Radiografía de la Informalidad en el Perú', de Mibanco y el Banco de Ideas Credicorp, la amplia mayoría (64%) de estas considera el acceso a capital, financiamiento y crédito como un ingrediente necesario para hacer crecer sus negocios. El crédito y el ímpetu de crecimiento están íntimamente relacionados.

Sin embargo, aún conviene ser prudentes. El 2025 empezó mejor para las mypes, sobre todo por la comparación con los difíciles años que siguieron al

2020. Pero está claro que el repunte está relacionado básicamente con una mayor —y aún frágil— estabilidad de la economía. Los problemas que amarran a las mypes, que impiden que se desarrollen con más fuerza, aún persisten y limitan la sostenibilidad de sus buenos resultados.

La informalidad, por ejemplo, afecta a poco más del 70% del país, limita el crecimiento de las pequeñas empresas y las hace más vulnerables frente a eventuales crisis. Dificulta su inclusión en el sistema financiero y las mantiene al margen de ofrecer beneficios básicos a sus empleados. Una situación que no responde a una falta de voluntad de las mypes (88% de los emprendedores informales afirma estar interesado en formalizarse) y que bien podría remediarse con mayor flexibilidad y mejores procedimientos por parte del Estado.

Y aquí entra a tallar la inseguridad ciudadana, que involucra a una ola de extorsiones y consecuentes ataques y homicidios, que muchas veces tienen como principales víctimas a los emprendedores. El miedo y las pérdidas —tanto por lo que se terminan llevando los criminales como por el dinero que no gastan los clientes que prefieren no exponerse en las calles— son obstáculos claros para el desarrollo del sector. Por ello, se debe atacar este flagelo.

A eso debemos sumar la recién convocada contienda electoral del 2026, que llegará con retos y oportunidades. Por un lado, supone la potencial reapertura de un periodo de incertidumbre, habitual en nuestro país en vísperas de una votación. Pero, por otro, trae consigo la oportunidad no sólo de poner sobre la mesa algunos de los problemas aquí mencionados, sino también la eventual elección de autoridades preocupadas por solucionarlos. Y allí las mypes deberían asumir un papel central.

Las mypes son, como he dicho, el termómetro ideal para medir el bienestar del país. Y los esfuerzos deberían estar dirigidos a que tengan mejores condiciones para crecer. Sólo así las buenas noticias pasarán a ser más frecuentes. ■



Nuevo Proyecto **acosta**¹³¹

Un proyecto diseñado para quienes buscan **exclusividad, confort y calidad.**

Espacios amplios, **acabados de primer nivel** y una arquitectura **moderna** en una **ubicación privilegiada.**

Vista directa al
Parque Acosta



Calle José de **Acosta**
#131-135,
San Isidro.



Departamentos
de **1, 2 y 3**
dormitorios.



Cerca a todo
tipo de servicios y
avenidas principales.



Vista al parque
desde todos
los dptos

PRAGA
DESARROLLO INMOBILIARIO

Arq. Marco Sanguinetti

MÁS DE 20 AÑOS DE TRAYECTORIA
EN EL RUBRO INMOBILIARIO
OFRECIENDO **INCREÍBLES PROYECTOS**
CON **UBICACIÓN ESTRATÉGICA**
Y **DISEÑO PREMIUM.**





FORO PRESENCIAL

PROPÓSITO CORPORATIVO

Una clave para maximizar el impacto



22 DE ABRIL



8:30 AM



Auditorio del BBVA (Av. República de Panamá 3055)



**Rubén
Sánchez**

CEO de Grupo
San Antonio



**Mirtha
Rodríguez**

Directora
Corporativa
de HSSEQ y
Sostenibilidad
de Komatsu-Mitsui



**Vittorino Laura
Mendoza**

Líder de
Sostenibilidad
de Veolia Perú



**Mercedes
Castro**

Jefa de Relaciones
Institucionales de
Fundación BBVA



**Carlos
Silva**

Jefe de
Comunicaciones
de Arcos Dorados

Aliados estratégicos:

BBVA



KOMATSU MITSUI

VEOLIA

Regístrate:



Inversiones





MERCADOS FINANCIEROS

LAS CLAVES DE UN INMINENTE REBALANCEO

En un entorno de extrema volatilidad, los inversionistas calibran la mira para un reajuste de portafolios. El rebalanceo, que por ahora favorece las posiciones en activos defensivos y de mejor calidad, comienza a abrir la puerta para mirar más allá de Estados Unidos.

POR MARCO ALVA P.

Desempeño de las principales bolsas del mundo*

En %

Estados Unidos

S&P 500	-10.43
Nasdaq 100	-15.14
Dow Jones	-6.94

América Latina

IPSA (Chile)	8.67
IBOVESPA (Brasil)	4.72
S&P/BVL Peru Gen (Perú)	-1.73
COLCAP (Colombia)	12.13

* Al cierre del 10 de abril del 2025.

Asia

SE Composite (China)	-3.82
Nikkei 225 (Japón)	-13.25

Europa

DAX Index (Alemania)	3.28
FTSE 100 Index (Reino Unido)	-3.18

Fuente: Boletín diario de la BVL

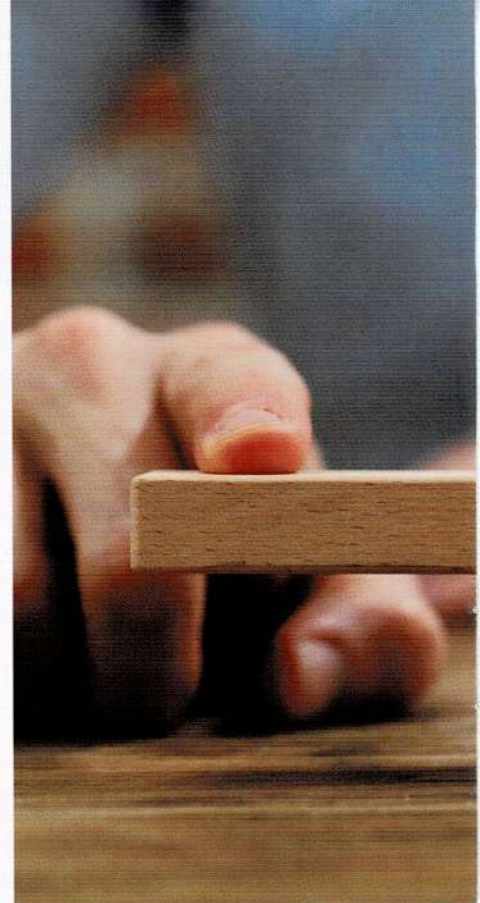
La falta de predictibilidad sobre las políticas económicas del presidente Donald Trump en Estados Unidos (EE.UU.) empieza a perfilar al 2025 como un año complejo para las inversiones. En respuesta, los inversionistas y gestores locales y extranjeros se han enfrascado en un necesario rebalanceo de sus portafolios, sin prisa, pero sin pausa. Ello como parte de una movida que se venía evaluando desde finales de 2024, como recuerda el *managing director* y CIO de Credicorp Capital Asset Management, Gino Betocchi.

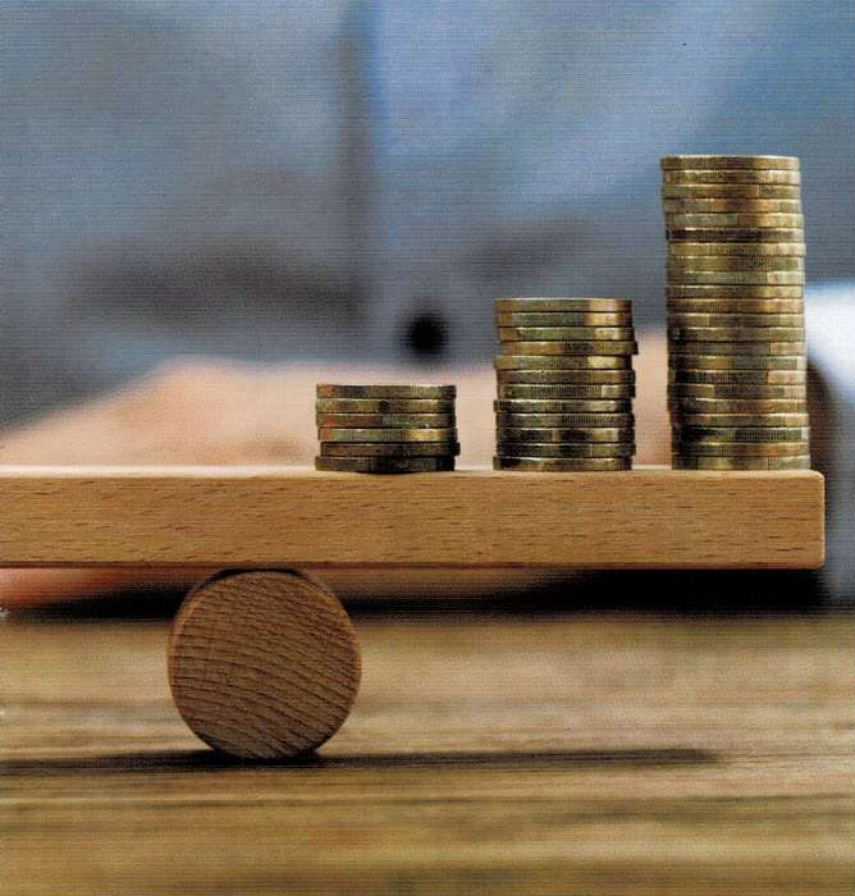
Ahora, lo que reina en los mercados es la incertidumbre. “Trump está usando la política comercial como herramienta de negociación y aún no hay claridad sobre el rumbo que se va tomar”, remarca el gerente general de Prudential SAF, Diego Icaza. Una coyuntura compleja en la que los reajustes apuntan, por un lado, a tomar posiciones defensivas, pero que también abre la puerta a una mayor flexibilidad de los inversionistas locales para aprovechar las oportunidades que inevitablemente surgirán en aguas movidas.

EN BUSCA DE CALIDAD

Los movimientos vistos hasta hoy apuntan a una mayor diversificación, que incluya activos de corte defensivo. Y, a la vez, los inversionistas comienzan a mirar más allá de las ‘7 magníficas’ y otras acciones tecnológicas de EE.UU. “Se ha visto una migración de flujos de los inversionistas, que venden el S&P 500 y van hacia otros sectores y otras regiones”, cuenta Becchotti.

Aunque las noticias no paran de remecer los mercados to- ➔





dos los días, por ahora el escenario base que manejan los especialistas es el de una desaceleración de la economía estadounidense. En lo que va de este año, los principales índices de Wall Street registran pérdidas y la posibilidad de que la economía entre en recesión no se descarta. Lo que ha llevado a muchos analistas a ajustar en sentido pesimista sus proyecciones.

Eso, sin embargo, no significa que EE.UU. haya dejado de ser el principal mercado financiero del mundo. Más bien, lo que se aprecia es un renacimiento del interés por acciones de calidad del mercado norteamericano y no necesariamente tecnológicas, de acuerdo con el *Global Wealth Discipline Manager* de BBVA en Perú, Roy Asencios.

‘Calidad’ supone, en este contexto, compañías con flujos ciertos en el tiempo, retornos sobre patrimonios altos, dividendos elevados y sostenibles, más allá de las turbulencias actuales. Algunos sectores que encajan en esa clasificación y que están ganando atractivo son el financiero, los servicios públicos y los



DENTRO DE EE.UU. LA REORIENTACIÓN DE LOS PORTAFOLIOS ES HACIA SECTORES DE MÁS VALOR Y MENOS CRECIMIENTO

bienes de consumo básico. “Dentro de EE.UU., la reorientación es hacia sectores más *value* (valor) y menos *growth* (crecimiento), que venían rezagados respecto a las tecnológicas”, agrega Bettocchi.

OPORTUNIDADES EN EL ‘DIP’

Aun así, el sector *tech* no ha dejado de ser atractivo. Los inversionistas con perfiles más agresivos y horizonte de largo plazo, de hecho, pueden encontrar en las fuertes caídas una oportunidad de tomar posiciones a buenos precios. “No creemos que las ‘7 magníficas’ ya ‘fueron’, porque ahí hay valor. Esperamos un rebote”, advierte el gerente de Inversiones de Fondos Mutuos de

Faro Capital, Rolando Luna Victoria. En la misma línea, Piero Irivarren, *chief investment officer* de AFP Habitat, considera que la tendencia favorable a las tecnológicas no se ha roto, por lo que tiene sentido aprovechar las correcciones para incrementar la posición.

Además del ajuste de posiciones, hoy se aprecia cierto rebalaceo de los portafolios de renta variable hacia economías y regiones con valorizaciones rezagadas. En ese grupo, el mayor interés se concentra en Europa —sobre todo Alemania—, China y, en menor medida, América Latina.

Otro movimiento esperado es que los portafolios reduzcan su exposición a la renta variable e incrementen las posiciones en renta fija. Ahora hay más demanda de bonos con grado de inversión y plazos entre cortos y medianos. “Nos sentimos cómodos con una vida promedio de los portafolios de renta fija de entre 4 y 5 años”, asegura Asencios, de BBVA.

Los bonos con tasas de interés en dólares también podrían ganar atractivo, en medio de la creciente búsqueda de activos refugio en los portafolios. “Ha habido un *flight to safety*, donde el oro se ha beneficiado enormemente”, dice Icaza. En ese sentido, Asencios señala que, para una cartera con 35% de renta variable, hoy lo recomendable es tener posiciones en oro en torno a 5%-10%.

Con todos estos reacomodos, los inversionistas y gestores esperan poder sortear la volatilidad actual. Aunque, a final de cuentas, el desempeño a corto plazo de los portafolios dependerá de la severidad y la permanencia de los efectos de las políticas arancelarias sobre el crecimiento económico y la inflación, tanto en EE.UU. como en el resto del mundo. ■



DIEGO MORA, *COUNTRY MANAGER* DE BLACKROCK PARA COLOMBIA, PERÚ Y CENTROAMÉRICA

“LAS VOLATILIDADES RECIENTES NO NOS HACEN CAMBIAR LA VISIÓN [SOBRE EE.UU.]”

El mayor gestor de activos del mundo mantiene su confianza en el mercado estadounidense. Hoy, Mora ve valor en las tecnológicas y en la renta fija de corto plazo de ese país. También en la renta variable de Europa y Japón, y en los activos de infraestructura.

POR MARCO ALVA P.



La volatilidad suscitada a nivel global ha cambiado en algo la visión de BlackRock para las inversiones en este 2025?

A inicios de año ya preveíamos que la incertidumbre política iba a ser una fuente de volatilidad. Entonces, no ha cambiado nuestro posicionamiento en los portafolios ni en los mercados. Hoy vemos una disonancia entre los mercados y los fundamentos económicos, que proviene de dos fuentes principales: la incertidumbre sobre cuáles serán las políticas económicas y arancelarias que se aplicarán y los impactos que éstas tendrán.

¿La escalada de la guerra comercial complica el desempeño de las inversiones?

Somos conscientes de que tenemos que ser ágiles en los ajustes [de los portafolios] y de que mientras más tiempo demore esta incertidumbre de las políticas arancelarias y de entender su efecto, mayor será el impacto sobre las expectativas de crecimiento económico.

¿BlackRock todavía ve fortaleza en la economía de EE.UU.?

Sí, porque la media a tres meses de la creación de empleo sigue estando por encima de lo que proyectamos como una tendencia →



Lo que inviertas ahora, tu yo del futuro te lo agradecerá

Con nuestros Seguros Vida Inversión

Tenemos las mejores opciones de inversión para ti:



Seguro de Vida Renta Garantizada:

Recibe una renta mensual fija desde el primer mes.



Seguro de Vida Inversión Global:

Invierte en mercados internacionales con los mejores.

¿Por qué invertir en RIMAC?



Más de 128 años en el mercado asegurador



Asesoría personalizada



Formamos parte del grupo Breca



Disfrutarás de asistencias en salud, hogar y más

Conoce más aquí

O ingresa a rimac.com



en una economía que envejece. Y porque las expectativas de ganancias corporativas del S&P 500 siguen siendo sólidas; están por arriba del 12%. Los fundamentos de la economía nos siguen pareciendo favorables y las volatilidades recientes no nos hacen cambiar la visión. Sin embargo, habría un impacto a corto plazo. Por eso, en un horizonte de tres meses estamos 'neutrales' en renta variable; en particular, de EE.UU.

¿Qué oportunidades específicas ofrece la renta variable estadounidense?

Todavía vemos valor en compañías de tecnología. La inteligencia artificial, una de las megafuerzas que identificamos, tiene espacio para andar y esperamos que las ganancias, que por ahora han estado muy concentradas en un número reducido de empresas, se amplíen hacia otras industrias y sectores de esa economía.



VEMOS VALOR EN LA RENTA FIJA DE CORTA DURACIÓN DE EMPRESAS DE EE.UU. Y GRADO DE INVERSIÓN

¿Cuál es la posición de BlackRock respecto a otros mercados bursátiles?

Mantenemos también en 'neutral' las acciones europeas en el corto plazo. Hay una consolidación de lo que podrían ser oportunidades interesantes en Europa. Lo mismo para las acciones de Ja-

pón, donde se están conjugando una serie de factores interesantes, desde valoración de las empresas hasta políticas macro del gobierno. En [mercados] emergentes, además de la posición neutral, la sugerencia es ser granular.

En un contexto de tasas de interés a la baja, ¿cuál es la expectativa para la renta fija?

Vemos que la inflación estructuralmente se quedará más alta de lo que probablemente el mercado anticipe, con lo cual la Fed tendría mayores dificultades en seguir bajando las tasas de interés. Por eso, consideramos que la renta fija de largo plazo puede traer más volatilidad que la prevista.

¿Dónde ve valor hoy BlackRock dentro de la renta fija?

Vemos valor en la renta fija de empresas de EE.UU. de corta duración, en plazos de entre 2 años y 5 años, y con alta calidad crediticia; es decir, con grado de inversión. Esos activos pueden aportar un ingreso importante a los portafolios.

¿Qué activos están ayudando a moderar la volatilidad de los portafolios de inversión?

Hoy, sentimos que el oro puede ser mejor que la renta fija de largo plazo para diversificar los portafolios. El oro está siendo muy usado como activo refugio.

¿En activos privados ven oportunidades de largo plazo?

Sí, en particular en infraestructura y crédito privado. En un mundo en que las economías, en general, tienen sus presupuestos fiscales apretados, se requiere de capital privado para construir la infraestructura necesaria. Y, por



HAY OPORTUNIDADES INTERESANTES EN [ACCIONES DE] EUROPA Y JAPÓN. EN EMERGENTES, LA SUGERENCIA ES SER GRANULAR.

otro lado, los bancos se han retirado de algunas partes de los mercados y han abierto oportunidades para el crédito privado.

BlackRock lanzó un ETF de bitcoin en 2024. ¿Cuál es la recomendación de exposición a esta criptomoneda?

Vemos al bitcoin como una alternativa monetaria que se ha venido consolidando a nivel mundial, que no está sujeta a la inflación y que soluciona problemas. Pero es importante reconocer que es un activo volátil. Si bien su volatilidad se ha reducido a la mitad, aún es 2.5 veces más alta que la de los principales índices accionarios. Por eso, tener un peso de entre 1% y 3% de bitcoin en los portafolios parece ser lo más adecuado.

¿BlackRock ofrecerá nuevos ETF en el Perú?

Continuaremos añadiendo ETF en la medida en que vayamos viendo demanda, pero hoy veo que ya existen esos ladrillos básicos con los cuales se pueden construir portafolios saludables e implementar muchas de las posiciones que he mencionado. ■

TUMBES · PIURA · CHICLAYO
TRUJILLO GOLF · TRUJILLO CENTRO
CAJAMARCA · LIMA AIRPORT · LIMA CITY
WYNDHAM GRAND · AREQUIPA
CUSCO · PUCALLPA



años
Haciendo Perú

+11,270
personas
contratadas

+5,458,961
huéspedes
atendidos

12 hoteles
9 destinos en
todo el Perú

 **COSTA DEL SOL**
HOTELES

 **WYNDHAM**



| www.costadelsolperu.com



APUESTAS SEGURAS EN LOS PORTAFOLIOS

Con Estados Unidos como nuevo epicentro de la incertidumbre global, los inversionistas amplían su estrategia de refugio. La combinación de activos tradicionales con nuevas herramientas de cobertura para proteger los portafolios empieza a ganar terreno.

POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C.

Los inversionistas *retail* están aumentando sus posiciones en activos menos riesgosos, como defensa ante la creciente volatilidad financiera que aqueja por estas semanas al mundo. La apuesta va por activos refugio ya conocidos, como los bonos del tesoro y el oro. Pero nuevas opciones, como el franco suizo y la renta variable emergente, también empiezan a atraer las miradas.

CAUTELA AMERICANA

A diferencia del primer mandato del presidente Donald Trump en Estados Unidos (EE.UU.), en el que la política arancelaria cobró relevancia desde el segundo año, hoy el enfoque en los aranceles se ha hecho evidente desde el inicio. “El foco ha terminado siendo la política arancelaria. Si a eso le sumamos que las valorizaciones ya estaban bastante caras, se está viendo el efecto contrario al primer mandato: acciones y tasas de interés cayendo por preocupaciones de crecimiento”, explica el vicepresidente de soluciones de portafolio de Credicorp Capital, Jorge Beingolea.

En este contexto, la renta variable ha perdido valor y los inversionistas se han ido retirando progresivamente de posiciones. “En tres semanas, han salido casi US\$4,000 millones de inversionistas pequeños de la bolsa americana”, advierte el gerente

de mercado de capitales de Kallpa SAB, Ricardo Carrión. Para el tamaño de la economía estadounidense, sin embargo, ese movimiento todavía no representa un impacto significativo. Los activos más afectados hasta ahora son el S&P 500 y las acciones de empresas tecnológicas conocidas como las ‘7 Magníficas’: Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet, Meta, Nvidia y Tesla, de acuerdo con el director de *Investment Strategy & Advisory* de BBVA Perú, Carlos Müller.

Todo ello está llevando a los inversionistas a asegurar sus portafolios moderadamente y buscar activos menos riesgosos. “Hay temores en EE.UU. de que la inflación repunte, que la Fed no pueda bajar la tasa como el mercado está esperando y que esto lleve a que la economía americana frene. Ahí se podría ver un *fly to quality* mucho más marcado”, resalta el jefe de análisis y estrategia de renta fija en Renta4 SAB, David Lizama.

Si bien el anuncio de las políticas comerciales de Trump vio su concreción con el llamado ‘Liberation Day’, el mercado aún espera nuevas medidas y represalias, como el reciente aumento mutuo de tarifas entre EE.UU. y China. Así, la posición cauta de los inversionistas apunta a mantenerse por lo menos durante todo el 1S25, como anticipa el jefe de asesoría en Perú de →



ALQUILA TU ESPACIO DESDE 1200m²

ENTREGA MAYO 2025

➤ Almacenes Clase A

➤ Losas de 7 TN

➤ Únicos con 12 m de altura en la
Panamericana Sur Lurín - Km 30



Descarga el
brochure



☎ 966 514 770

✉ fparedes@simetrica.pe

🌐 www.almacenes-simetrica.pe

SURA Investments, Leonardo Baptista.

APUESTAS TRADICIONALES

Esta adopción de un perfil más cauto por parte de los inversionistas favoreció inicialmente a los activos refugio por excelencia: el bono del Tesoro de EE.UU., los bonos corporativos con grado de inversión y el oro, que alcanzó niveles históricos. “Históricamente, la compensación de un bono con grado de inversión en EE.UU. adicional al Tesoro es cerca de 1.3%. Hoy [fines de marzo], está cerca de 0.9%. Lo que te pagan por asumir riesgo acotado es menos que el promedio. Esto significa que los inversionistas han ido hacia ese activo”, explica Müller. No obstante, en los últimos días el panorama ha cambiado y se aprecia en los mercados una tendencia mayor a la venta de bonos.

El escenario actual, además, trae una particularidad inesperada para quienes veían al dólar como refugio. Y es que ahora la principal fuente de incertidumbre global proviene precisamente de EE.UU. “Normalmente, cuando hay mucha volatilidad, el dólar tiende a fortalecerse versus otras monedas. Esta vez es distinto. Ha sido interesante ver la depreciación del dólar”, afirma la *chief market strategist* para las Américas de J.P. Morgan Asset Management, Gabriela Santos. Esta vez los inversionistas se han visto obligados a buscar refugios alternativos en otras monedas, como el yen japonés y el franco suizo.

GIRO EN RENTA VARIABLE

Si bien la apuesta por la renta variable estadounidense se mantiene en medio de la volatilidad, ahora se mira con un enfoque de



LA POSICIÓN CAUTA DE LOS INVERSIONISTAS APUNTA A MANTENERSE DURANTE TODO EL 1S25

protección. Hoy, se buscan en mayor medida opciones de compra *put* en activos como el S&P 500. Estas funcionan como una póliza de seguros que protege al activo contra caídas en su valor, de acuerdo con Beingolea.

Para LarrainVial Research, hoy las principales ganancias frente a

las acciones de EE.UU. estarían en la renta variable emergente, incluyendo China, Europa emergente, Asia emergente y Latinoamérica. “Por varios años, Latinoamérica ha sido el subsegmento más descontado en valorización. En este primer tramo del año, ha sido una de las estrellas”, explica su *head of equity strategy*, Luis Ramos.

En el caso de la plaza peruana, si bien también existe un enfoque hacia activos refugio, las acciones mineras siguen resaltando. “Los activos mineros todavía están un poco retrasados en valorizaciones versus el nivel de los precios de los metales. Aún hay espacio para un buen *performance* y que el inversionista encuentre en la bolsa peruana un lugar para balancear su portafolio”, finaliza Carrión. ■

Tu nueva oficina boutique para invertir y crecer

TIME: | Aramburú

Oficinas en el nuevo San Isidro Financiero.
Desde 25 m² a S/ 299,500*

TIME:

La inversión inmobiliaria más segura.
Av. Aramburú 609, San Isidro.

*El precio corresponde a la oficina 203 cuya área aproximada es 25.52 m².

Agenda tu visita:
☎ 919 490 440

marcan.com.pe

marcan^



GABRIELA SANTOS, J.P. MORGAN ASSET MANAGEMENT

“LAS ACCIONES DE EE.UU. TODAVÍA GUSTAN, PERO SU PESO DISMINUYE Y EL DEL RESTO DEL MUNDO AUMENTA”

En medio del alza del riesgo global, la *chief market strategist* para las Américas de la gestora estadounidense da cuenta de un fuerte rebalanceo de portafolios. La menor exposición a EE.UU. favorecería a Europa y, en el corto plazo, a mercados emergentes como los de Latinoamérica.

POR JONATHAN TERRANOVA V.

■ **Cuánto ha cambiado la mirada de J.P. Morgan con el panorama global incierto que hoy existe?**

Está claro que los riesgos a la baja han aumentado, particularmente en relación a EE.UU. El mercado tiene que hacer un ajuste. Es lo que estamos viendo en las últimas semanas con esta corrección en acciones americanas y la depreciación del dólar. El riesgo de nuestro escenario base ha cambiado y por eso estamos viendo este periodo de volatilidad en el corto plazo.

■ **¿Prevé que la bolsa americana se seguirá moviendo?**

Es imposible saber la magnitud y duración de la corrección. Hacia adelante va a depender de las ‘7 magníficas’: si con esta caída ya les da interés a los inversionistas a comprar más o si hay un poco más de corrección por venir. Lo otro es la incertidumbre de la política económi-

ca de EE.UU., si es que tenemos un poco más de predictibilidad acerca del tema y sobre su impacto en la economía real.

■ **¿Qué escenario traza J.P. Morgan para los mercados emergentes en este contexto?**

Nuestra visión con relación a los activos fuera de EE.UU. cambió. Estos aranceles causan más riesgo a la baja para EE.UU. que para otros mercados. Entrando en el año, muchos estaban optimistas con mucha concentración de posiciones en el mercado americano —especialmente sobre las *tech*— y estaban pesimistas con relación a otros países. Ahora estamos viendo un rebalanceo de portafolios muy fuerte, de flujos desde Estados Unidos a otros lados. Con eso Latinoamérica se beneficia en el corto plazo, pero la región no va a salir perfecta. Verán riesgos para su crecimiento económico.

■ **¿Qué tan importante ha sido**

este cambio sobre su evaluación de los portafolios?

La convicción en EE.UU. versus el resto del mundo ha cambiado. Las acciones americanas todavía nos gustan, pero ahora su peso disminuye y la asignación al resto del mundo aumenta. Tenemos menos pesimismo con Europa y los emergentes.

■ **¿En Latinoamérica sólo hablan de bonos o también de renta variable?**

Acciones, bonos y monedas de Latinoamérica ya habían sufrido el año anterior, cuando tuvimos un *underperformance* versus EE.UU. y Asia. Ya estaban expresando mucho descuento y pesimismo. Eso nos da un poco más de confianza, en general, en Latam. En términos de convicción en activos, tenemos un poco más en bonos de moneda local y en acciones de la región. En términos de bonos, los *yields* ya habían aumentado en muchos de los grandes países

(México, Brasil) para incorporar mucha incertidumbre local y externa. Ahora tenemos un poco más de confianza en que las monedas se puedan quedar más ancladas. Esta mezcla de rendimiento, monedas y valorización nos da un poco más de convicción en los bonos de la región. En *equities* hay muchas otras opciones donde tenemos más interés, como en Europa, Japón o Asia emergente.

¿El Perú es una plaza importante para los portafolios?

Dentro de América Latina hay

mucha más atención en mercados más grandes, como Brasil y México. No quiere decir que, si tienes un inversionista dedicado a emergentes, no va a mirar a estos mercados. Pero nosotros no acabamos llegando a este nivel de detalle.

¿Los mercados emergentes sólo superarían a EE.UU. en el corto plazo?

Es posible que sigamos viendo los mercados de Latinoamérica mejor, mientras los descuentos [en EE.UU.] no cierran. Pero



SOMOS MÁS OPTIMISTAS CON EUROPA. CON CHINA, NO NECESARIAMENTE.

eventualmente el pesimismo se elimina, los flujos regresan y ahí los inversionistas se empiezan a enfocar en otros temas.

¿J.P. Morgan es optimista con China?

Estamos más optimistas con Europa. Con China no necesariamente, [al menos] no tanto versus tres meses atrás. Seguimos viendo una política muy reactiva a la desaceleración de su economía, no un uso proactivo del estímulo fiscal o monetario. Eso implica que para tener más estímulos en China tenemos que ver una desaceleración primero. A China le va a costar llegar al 5%.

¿Qué podemos esperar del oro y el cobre?

En el corto plazo tenemos convicción en el oro. Especialmente por los flujos en busca de refugio y, en el mediano plazo, por el beneficio de diversificación de reserva de los bancos centrales. El oro tiene una tendencia consistente hacia arriba este año. Para el cobre tenemos una convicción menos severa en el corto plazo, pero más severa en el mediano plazo, por la demanda estructural relacionada con la transición energética. ■



JPMorgan



DIVERSIFICACIÓN DE PORTAFOLIOS

UNA MIRADA MÁS ALLÁ DE ESTADOS UNIDOS

Aunque la apuesta de largo plazo por EE.UU. sigue firme, la turbulencia en Wall Street y los temores en torno a la guerra comercial están llevando a los inversionistas a sopesar opciones atractivas en otros mercados. Y los gestores ya tomaron nota de ello.

POR DÉBORA DONGO-SORIA S.

Estados Unidos (EE.UU.) se mantiene como el principal mercado para los portafolios de renta variable de los inversionistas peruanos. Pero los recientes movimientos del gobierno de Donald Trump y la volatilidad que viene mostrando Wall Street han abierto la puerta a considerar otros mercados alternativos, sobre todo entre aquellos inversionistas con mayor aversión al riesgo. “Hay que ser cautos y tener portafolios diversificados”, remarca Eduardo Tirado, gerente de Inversiones de Pacífico, en medio de los días de turbulencia vividos por los mercados globales.

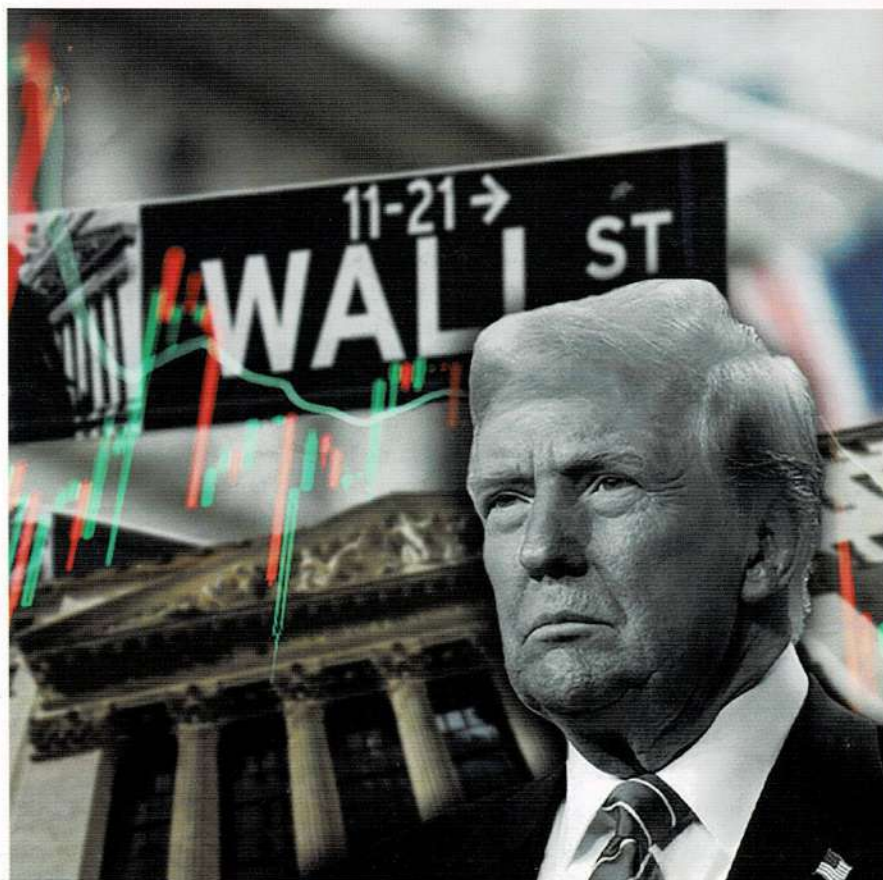
Detrás de la cautela está el ries-

go de que EE.UU. se desacelere o incluso entre en recesión. Al respecto, Klaus Kaempfe, *chief investment officer* de Credicorp Capital, prevé más correcciones y rebotes en el corto plazo, y agrega que la probabilidad de que la economía estadounidense caiga en una recesión leve es, actualmente, de 50%. Este, sin embargo, no es el pronóstico más pesimista que circula actualmente en el mercado. J.P. Morgan, por ejemplo, fija en 60% las posibilidades de que el mundo entero caiga en recesión como consecuencia de la guerra comercial (SE 1956). “Tenemos una nueva nebulosa en el mundo, que hace que tengamos menos visibilidad de lo que viene a futuro”, resume Kaempfe.

OPORTUNIDADES FUERA

En general, los analistas señalan que la incertidumbre en los mercados se mantendrá hasta que los países y bloques muestren avances en aras de gestar nuevos acuerdos comerciales; algo que puede tardar. Mientras el mercado busca ese nuevo equilibrio, algunos activos y mercados empiezan a ganar atractivo no sólo como refugio o alternativa de diversificación, sino también por los retornos interesantes que hoy ofrecen.

Ahora, los activos emergentes —entre estos, China— y los mercados europeos están entregando mejores retornos que EE.UU. Eso empieza a notarse en los movimientos que realizan algunos →





GRUPO CORIL
SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA

Grupo Coril SAB, es una Sociedad Agente de Bolsa con más de **30 años de experiencia** en el rubro, brindando **soluciones financieras** para personas naturales, empresas e instituciones.

NUESTROS SERVICIOS



Renta Fija



Renta Variable



Estructuración
y Colocación



Negociación de
Tipo de Cambio



Asesoría en
Inversiones



Custodia de
Valores



Representante
de Obligacionistas



Acceso Directo
al Mercado (ADM)



Bolsapp

Invierte de manera **rápida** y **segura**, a través de nuestra **plataforma** de **Acceso Directo al Mercado**. Opera en el mercado nacional e internacional.

Descárgala en:



Google Play



App Store



REGULADA Y
SUPERVISADA POR:



Para más información:

CONTÁCTANOS AL



955 372 706

inversores. Durante el 1T25, por ejemplo, entre el 10% y el 15% de los clientes de productos de inversión de Rimac solicitaron pasar de un portafolio que invierte netamente en acciones de EE.UU. a otro más diversificado, que incluya renta fija y activos en Asia y Europa. El rendimiento anualizado de este último fondo en el trimestre fue de 10%, por encima del 6% otorgado por el primero, de acuerdo con el gerente de Seguros Vida Inversión y Pensiones de Rimac, Humberto Lazo.

Si bien los mercados de renta variable de Europa y China empezaron el 2025 envueltos en dudas, las expectativas en torno a estos se han reajustado positivamente. En el caso europeo, la aprobación en Alemania de un paquete fiscal histórico generó expectativas respecto a una reactivación de la economía más importante del bloque. Aun así, los expertos no terminan de convencerse para una apuesta europea de largo plazo. A futuro, las recomendaciones de inversión dependerán de cómo evolucione la guerra en Ucrania, las condiciones de abastecimiento de gas y la respuesta del bloque a los arance-

les de EE.UU.

En cuanto a China, el consenso es que cuenta con herramientas fiscales y monetarias suficientes para enfrentar la guerra comercial. Así, si la confianza del consumidor repunta, es posible que atraiga inversiones de mediano plazo. "Hay oportunidades en compañías digitales", apunta Lazo. Pero las recomendaciones en este mercado deben ser cautas, debido a la poca transparencia que lo caracteriza.

La mirada respecto a los mercados de América Latina, por otra parte, es todavía incierta. Y el consenso de la mayoría de expertos es que ahora las mejores oportunidades en la región se concentran en la renta fija y no en la renta variable.

De todos modos, uno de los mercados que hoy genera cierta expectativa es Argentina. Allí, el dato clave será una eventual mejora de su estatus de 'mercado frontera' a 'mercado emergente'. "Sus fundamentos están mejorando. Si la tendencia se mantiene, podría ser elegible", anticipa el gerente de Estrategia de Inversiones de Scotia Wealth



EUROPA HA GANADO ATRACTIVO, PERO LOS GESTORES NO SE CONVENCEN AÚN DE QUE AMERITE UNA APUESTA DE LARGO PLAZO

Management, Mario Guerrero.

En el caso peruano, el gerente de Inversiones de Interfondos, Manuel Aldave, prevé que haya menos interés por las acciones mineras. En su lugar, ganarían atractivo las empresas de servicios y las que reparten buenos dividendos.

¿SALIR O NO SALIR?

Los sondeos y miradas hacia otros mercados, sin embargo, aún no se traducen en recortes masivos de la exposición al mercado estadounidense. De hecho, Guerrero señala que muchas consultas están, más bien, orientadas a buscar oportunidades en EE.UU. a precios descontados.

Allié Family Office considera que ahora mismo hay posibilidad de tomar posiciones descontadas, por ejemplo, en sectores como el tecnológico, el financiero, el de 'telcos', de energía y de defensa. "Estamos recomprando para mantener nuestro posicionamiento estratégico [en EE.UU.]", confirma su *wealth manager*, José Larrabure.

Por ahora, como cada vez que el riesgo aumenta, las alternativas preferidas por los inversionistas son los bonos del Tesoro americano, el oro y los instrumentos de deuda de corta duración, según Aldave. Pero los gestores ya han tomado nota de la inquietud de sus inversionistas respecto a empezar a mirar otros mercados diferentes al estadounidense.





Representantes de las empresas homenajeadas junto al Presidente, Roberto de la Torre y directivos de la CCL.

CCL RECONOCE LA TRAYECTORIA EMPRESARIAL DE SUS ASOCIADOS CON MÁS DE 50 AÑOS SIENDO PARTE DE LA INSTITUCIÓN



La Cámara de Comercio de Lima celebró un emotivo homenaje a 90 empresas asociadas que han demostrado su compromiso con el desarrollo económico del país a lo largo de más de cinco décadas.

¡Gracias por crecer junto a la CCL y contribuir al progreso del Perú!



Ver la lista completa en: www.camara lima.org.pe

137 AÑOS



VEHÍCULOS ALTERNATIVOS

EL RENOVADO ATRACTIVO DE LO NO TRADICIONAL

Las inversiones alternativas, que ofrecen una correlación baja o incluso negativa con los mercados públicos, se perfilan como una opción interesante en tiempos inciertos. El apetito por el *real estate* y los *commodities* va al alza, con instrumentos semilíquidos ahora disponibles.

POR JONATHAN TERRANOVA V.

El entorno actual, con niveles de inestabilidad no vistos en los mercados desde la pandemia del Covid-19, empieza a reforzar el atractivo de los instrumentos alternativos entre los inversionistas no institucionales. “Desde el año pasado se viene observando mayor apetito por inversiones alternativas. [Los clientes] buscan descorrelacionar y diversificar el portafolio, sobre todo cuando, como hoy, hay escenarios volátiles”, cuenta el gerente de Estrategia de Inversiones de

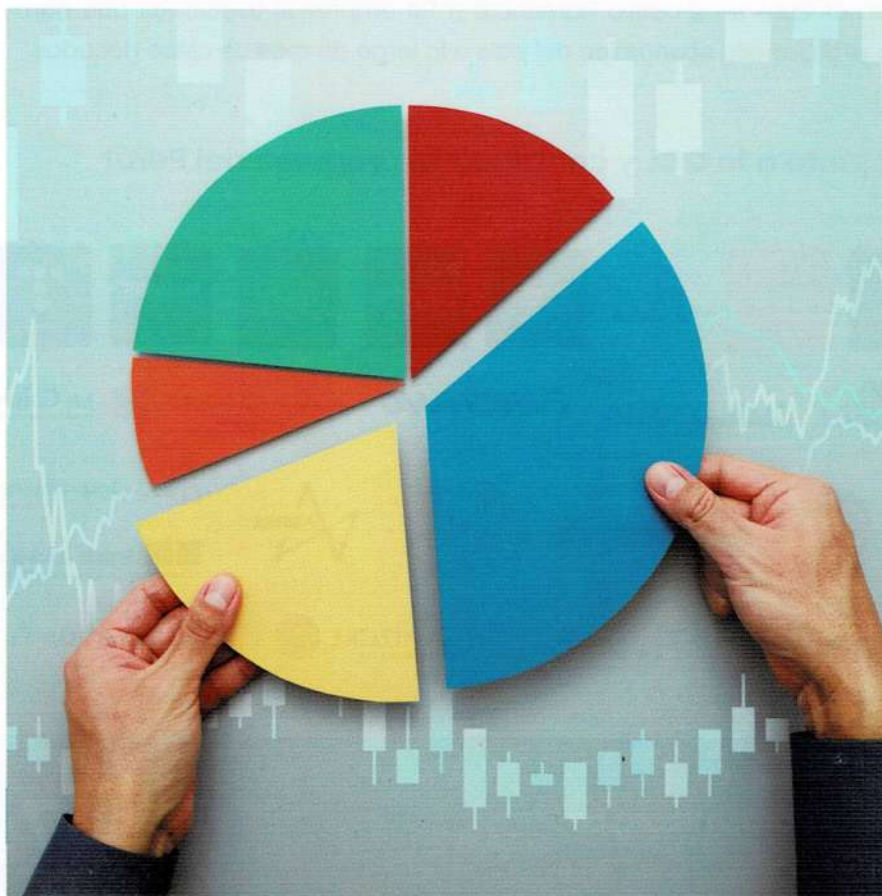
Scotia Wealth Management Perú, Mario Guerrero.

Los alternativos se constituyen como una opción para agregar a los portafolios activos menos expuestos al ruido que afecta a los mercados públicos. Por eso, la búsqueda ahora se concentra en vehículos con baja o nula correlación con los instrumentos tradicionales. “El interés es mayor en activos reales. Los que tienen una correlación baja y negativa a lo largo del tiempo son infraestructura e inmobiliario”, detalla Gabriela Santos, *chief market strategist* para las Américas de J.P. Morgan Asset Management.

Este, sin embargo, no es un comportamiento novedoso. Como recuerda Santos, en 2022, en pleno *shock* inflacionario global, activos como los de *real estate*, infraestructura y algunos *hedge funds* sirvieron de protección ante la caída generalizada de bonos y acciones. Ahora, se comienza a ver un movimiento similar.

LA SOLIDEZ DEL CEMENTO

Bajo el escenario actual, el *real estate* se presenta como una oportunidad renovada. El ciclo de subidas de tasas de interés ya es historia y las condiciones actuales ofrecen posibilidades atractivas en el sector inmobiliario. Tomando esto en consideración,



Iván Zárate, vicepresidente senior de SURA Investments Perú, considera que un inversionista sofisticado puede tener en su cartera una asignación en alternativos de entre 10% y 30%, concentrada sobre todo en *real estate* global y deuda privada, y con horizontes de inversión de al menos tres años. A esta recomendación Scotia Wealth Management agrega la de mirar incluso opciones locales. “En el Perú hay un dinamismo mayor que lo observado en el 2022 y 2023”, advierte Guerrero.

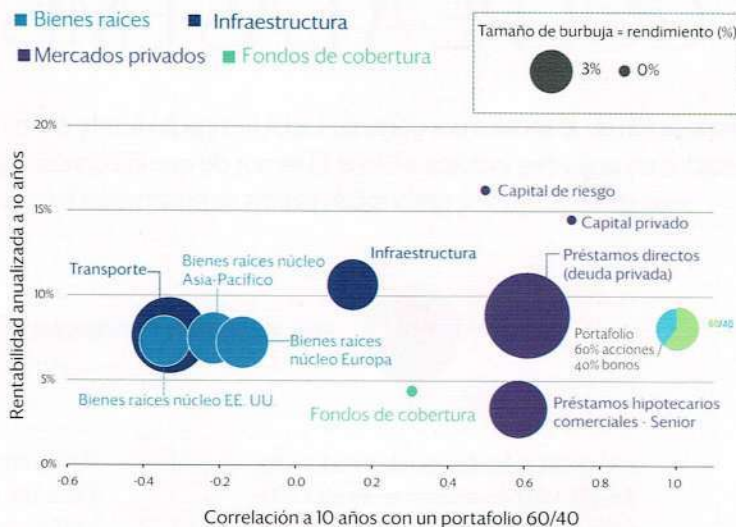
FLEXIBILIDAD Y RETORNOS

Los *commodities* también están ganando protagonismo como inversión alternativa; especialmente, aquellos que tienen características de refugio, como el oro. José Larrabure, socio en Allié Family Office, confirma este interés y detalla que el oro tiene actualmente una ponderación de entre 2% y 3% en sus portafolios. La operación a través de ETF facilita el acceso y la liquidez a este metal precioso.

Históricamente, uno de los inconvenientes que alejaban a algunos inversionistas de los alternativos era su iliquidez. Pero ahora existen vehículos semilíquidos, que ofrecen cierta flexibilidad, además de buenos retornos. Joanna Castro, directora ejecutiva de Asesoría de Inversiones de Wealth Management en Credicorp Capital, detalla que las estructuras con ‘ventanas de salida’ cada dos o tres años, que se acomodan a las necesidades promedio de los clientes de gestión patrimonial, están permitiendo capturar rendimientos de doble dígito sin exponerse a la volati-

Alternativos: Correlaciones, rentabilidades y rendimientos

Correlaciones a 10 años y rentabilidades totales anualizadas a 10 años, 4T14 - 3T24



Fuente: J.P. Morgan Asset Management. Las correlaciones están basadas en los retornos trimestrales de los últimos 10 años desde 4T14 hasta 3T24. El portafolio 60/40 está compuesto por 60% acciones y 40% bonos. Las acciones están representadas por el índice S&P 500 Total Return. Los bonos están representados por el índice Bloomberg U.S. Aggregate Total Return. Las rentabilidades anualizadas a 10 años se calculan desde 4T14 hasta 3T24. Los rendimientos están basados en los últimos datos disponibles al 28 de febrero de 2025.

“ LAS CONDICIONES ACTUALES OFRECEN POSIBILIDADES ATRACTIVAS EN EL REAL ESTATE GLOBAL

lidad de los mercados. “En 2024, el capital privado semilíquido rindió un 14% o 15%, y en 2022 incluso tuvo retornos positivos cuando las acciones caían”, agrega. Se espera que estas cifras se mantengan en 2025, a medida que los mercados desarrollados sigan mostrando debilidad.

MÁS ALTERNATIVOS

Otra tendencia que hoy despierta interés es la apuesta por el modelo vertical de inversión, sobre todo en deuda privada e inmobiliario. Estas inversiones ofrecen menor riesgo, debido

a que se controla la cadena del activo subyacente (en el caso de *real estate*, desde la conceptualización del proyecto hasta la posventa). Para este año, Freddy Salcedo, director ejecutivo de Conexa Financial Group, prevé crecimientos importantes en los montos que gestiona, de 45% en deuda privada y hasta 75% en inmobiliarios.

Este creciente apetito tendería a dinamizar, además, la oferta de productos que ofrezcan exposición a estos activos. Prueba de ello es que jugadores de la talla de BCP ya están desarrollando nuevos fondos mutuos enfocados en deuda privada de EE.UU. y ampliando su plataforma local de alternativos, de acuerdo con el gerente de Productos Fondos Mutuos del banco de Credicorp, Fernando Ubillús. De similar manera, Conexa buscará ampliar su gama de estrategias. Y es que, en la medida en que la volatilidad persista, es de esperarse que cada vez más inversionistas no institucionales empiecen a mirar estos activos. ■

PRIMAS DE RIESGO

GOLPE A LAS EMISIONES

La imposición de aranceles por parte de EE.UU. impactó fuerte en los indicadores de riesgo de los mercados emergentes, incluido el Perú. El temor de que la economía global se frene llevaría a que algunas emisiones se encarezcan y otras se pospongan hasta tener mayor claridad.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

La decisión del gobierno de Estados Unidos (EE.UU.) de aplicar aranceles diferenciados a todo el mundo ha impactado en la percepción de riesgo país del Perú. Aunque la tasa asignada al país fue la más baja (10%), eso no impidió que los indicadores de riesgo se dispararan, debido a la incertidumbre global. “Hemos visto aumentos no despreciables en el EMBIG y CDS por el comportamiento de la economía peruana, derivado de la posibilidad de una recesión mundial. Es difícil saber hacia dónde van [los indicadores], pues dependerá de las próximas decisiones de [Donald] Trump y China”, anticipa el director ejecutivo de *Research* de Credicorp Capital, Daniel Velandia, sobre un panorama de corto plazo plagado de incertidumbre, que amenaza con golpear a las emisiones locales.

Y es que las noticias provenientes de Washington y Beijing sacaron a los indicadores de riesgo país peruanos de su habitual estabilidad. El EMBIG Perú pasó de 168 puntos básicos (pbs) a más de 180 pbs del 2

al 9 de abril, mientras que el CDS pasó de 141 a 166 pbs (ver gráfico). “Seguramente tendremos un menor crecimiento económico mundial, solamente por el factor incertidumbre. Y eso tendrá un impacto en los activos de riesgo”, advierte Velandia.

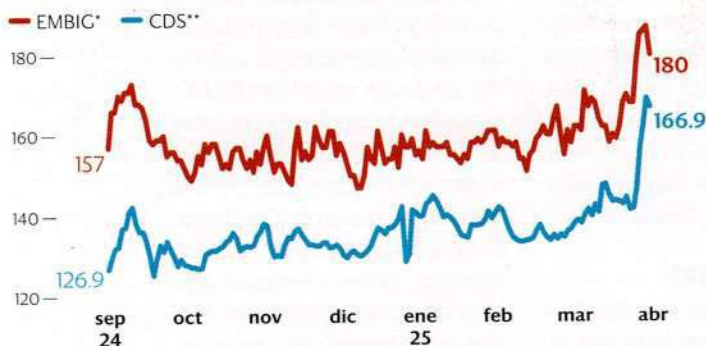
Esta tendencia obedece a factores primordialmente globales, no locales. Prueba de ello es que otros países de la región, como Chile, México, Colombia y Brasil también registraron alzas en su riesgo país. “Los indicadores de Perú no se han comportado muy distinto al resto de emergentes. Lo más probable es que se mantenga esta volatilidad en los próximos meses, hasta que los mercados financieros encuentren mayor calma”, apunta Jaime Reusche, vicepresidente *senior credit officer* de Moody's Ratings.

Todo esto da cuenta de que la guerra comercial es percibida como una amenaza sistémica. Pero el cambio de los indicadores también es evidencia de una nueva dinámica, en la que cualquier recrudecimiento de la guerra comercial incrementará las exigencias de primas de riesgo. “Este evento marcó el inicio de un modo *risk-off* en los activos financieros. Emergentes como el Perú comienzan a registrar salidas de capitales y aumentos en su prima de riesgo”, explica el gerente de Gestión Patrimonial en Perú de SURA Investments, Erick Valdez.

Presión sobre los emisores

Los movimientos bruscos en la tasa de riesgo impactarán, ahora, en los emisores peruanos. Las tasas largas podrían verse presionadas por la necesidad de ofrecer

Spread EMBIG Perú y CDS Perú a diez años (en pbs)



*EMBIG Perú: Es el *spread* (diferencial de tasa) que pagan los bonos peruanos en dólares sobre los bonos del Tesoro de EE.UU. Si sube, indica que los inversionistas exigen una mayor prima por riesgo

**CDS Perú: Es el costo de asegurar la deuda peruana frente a un default. Un CDS más alto refleja mayor percepción de riesgo crediticio.

Fuente: BCRP - Bloomberg

una compensación más alta. Al mismo tiempo, los bonos del tesoro de EE.UU. están perdiendo su condición de refugio y sus tasas están al alza. “En cualquier caso veremos presiones en los bonos peruanos, en línea con lo que ya ocurrió en EE.UU. No se ha visto un clásico *flight to quality*, sino más bien una búsqueda de refugio en liquidez, yenes y bonos alemanes”, advierte Valdez.

Según Reusche, en este contexto las emisiones internacionales (*cross border*) se podrían “posponer durante varias semanas”, a la espera de una mayor calma en los mercados. Y, si bien las emisiones locales podrían verse menos afectadas, no estarían exentas del contagio externo. “En general, los inversionistas [de bonos] van a ser más cautos hasta que EE.UU. defina mejor su política arancelaria”, agrega Reusche.

La ‘pausa’ en los aranceles anunciada

“Los inversionistas [de bonos] van a ser más cautos hasta que EE.UU. defina su política arancelaria”

por Washington le concedió un respiro a los indicadores de riesgo, pero los mercados siguen tensos. Goldman Sachs mantuvo su pronóstico de 45% de recesión para EE.UU., pese a la suspensión. Y, por ahora, los mercados apuntan a seguir en compás de espera. “El apetito de los emisores dependerá de que no haya mayores tensiones comerciales. Estamos en una etapa en la que el mercado digiere esta mayor prima. Si bien esto podría poner en pausa algunos planes de emisión, por ahora el salto no ha sido dramático. El Perú sigue sólido en sus fundamentos macro”, concluye el gerente de Distribución y Trading de Inteligo SAB, Ernesto Delgado. ■

SEMANAeconómica

Sumamos nuevas voces al mejor análisis



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco Perú
y líder de Microfinanzas
de Credicorp



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Innovación

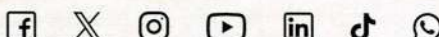
Jurgita Šarkovaitė
Customer Success Director
de Neo Consulting



Desarrollo profesional

María Paz Oliva
Co-fundadora de MBA Perú
y assistant vice president
de Citi en Nueva York

Síguenos en:



PIEDRAS EN EL CAMINO DE LAS ALIANZAS

Los partidos políticos tienen reglas más flexibles que hace cuatro años para mantener su inscripción y la oferta electoral es mucho más dispersa. Aun así, el forjar alianzas electorales no sería una prioridad bajo el mapa electoral que empieza a delinearse de cara al 2026.



POR JUNIOR MIANI

A menos de un año de las Elecciones Generales de 2026, los 41 partidos políticos inscritos en el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) para participar en los comicios finalmente tienen sobre la mesa las reglas de juego que determinarán su futuro de cara al próximo quinquenio. Entre esas reglas, la 'valla electoral' será una de las más relevantes, ya que determinará si las organizaciones políticas lograrán mantener su inscripción, tras un proceso electoral que tendrá la mayor cantidad de partidos en competencia de los últimos 15 años.

La regla de la 'valla electoral' será más flexible que en las Elecciones Generales de 2021. Hace cuatro años, por primera y única vez, la legislación estipulaba el concepto de 'valla movable'. De esta forma, para que un partido conservara su inscripción debía

obtener al menos seis representantes en el Congreso y el 5% de los votos válidos a nivel nacional en la elección legislativa. Pero además, si decidía formar una alianza, se le agregaba un 1% de exigencia por cada partido que se uniera a la coalición.

Para el 2026, el mínimo de representantes obtenidos en el Congreso se ha reducido a cinco y el umbral del 5% de los votos válidos en la elección legislativa se ha mantenido vigente. En el caso de las alianzas electorales, estas necesitarán un mínimo de 6%, independientemente del número de partidos que las integren.

La Comisión de Constitución y Reglamento del Congreso tenía dos proyectos de ley pendientes de debate que planteaban reducir aun más la 'valla electoral' a favor de las alianzas. Propuestas que fueron formuladas por Guido Bellido, parlamentario de Podemos Perú, y Diego Bazán, de Renovación Popular.

Desempeño de las alianzas electorales en los últimos tres comicios

La inclusión de la 'valla movable' en 2021 desincentivó la formación de alianzas

● Alianzas inscritas

Elecciones	N° de partidos inscritos	Regla de la 'valla electoral'	N° de partidos que ingresaron al Congreso	Alianzas participantes	Votos válidos de las alianzas
2021	23	Haber alcanzado 5% de los votos válidos a nivel nacional en la elección del Congreso (con un 1% adicional por cada alianza).	10	—	—
2016	19	Haber alcanzado 5% de los votos válidos a nivel nacional en la elección del Congreso.	6	Alianza Popular*	5.83%
2011	21	Haber alcanzado 5% de los votos válidos a nivel nacional en la elección del Congreso.	6	Alianza por el Gran Cambio** Alianza Perú Posible*** Alianza Solidaridad Nacional****	18.52% 15.54% 9.84%

*(APRA, PPC, Vamos Perú), ** (Alianza Para el Progreso, PPC, Restauración Nacional, Partido Humanista), *** (Perú Posible, Somos Perú, Acción Popular), **** (Solidaridad Nacional, Siempre Unidos, Todos por el Perú, Unión por el Perú, Cambio 90)

Fuente: ONPE, Jurado Nacional de Elecciones

Estas finalmente no fueron discutidas en aquel grupo de trabajo ni en el Pleno antes del 12 de abril, plazo máximo previsto en la ley para realizar cambios de cara a los comicios del próximo año.

La verdadera valla

Las nuevas reglas de juego y el alto número de organizaciones inscritas podrían ser motivos suficientes para que los partidos evalúen formar alianzas, cuyo plazo para presentarlas vence el 1 de agosto. Pero lo cierto es que, hoy, adherirse a una coalición tampoco les garantiza pasar la 'valla' y mantener vigente su inscripción, debido a que no solucionaría un problema que aqueja a muchos de ellos: su escaso arraigo social. "La popularidad de casi todos los partidos no supera el 10%. Es probable que se formen muchas alianzas y que, incluso así, sean pocos los que superen la 'valla electoral'", prevé el secretario general de Transparencia, Omar Awapara.

Otro factor que juega en contra de forjar una alianza para las próximas elecciones es que los partidos que integren una coalición también podrán perder su inscripción, si no consiguen al menos un representante en el Congreso. Así, sin candidatos al Parlamento con arraigo popular, sería inútil juntar fuerzas con otra organización política. "Puede darse el caso de

una alianza de cuatro partidos que pase la valla en una cámara. Sin embargo, si una organización no pudo colocar un parlamentario, perderá la inscripción", advierte el director ejecutivo del Grupo Fides, Jeffrey Radzinsky. Un caso así ocurrió en los comicios de 2016, cuando el Partido Popular Cristiano (PPC) y el Apra postularon como una alianza electoral. Si bien la alianza pasó la valla del Congreso, el PPC no logró colocar un sólo parlamentario. Bajo las nuevas reglas, ese partido perdería la inscripción.

De esta manera, es probable que ahora la principal prioridad de un partido antes de formar una alianza electoral sea poner en carrera a candidatos congresales atractivos y, sobre todo, a un aspirante a la Presidencia de la República que le dé tracción a la lista. "Los partidos deben hacer alianzas o van a desaparecer. El problema es que todos quieren tener al candidato presidencial y eso los aleja de los acuerdos", sostiene el politólogo de la PUCP, Fernando Tuesta. Un perfil popular para liderar el Ejecutivo les permitiría atraer un importante caudal de votos y, así, pasar la 'valla' sin preocupaciones. "Algunos tratan de arrastrar congresistas a partir de su candidato presidencial. Pasó con Perú Libre en 2021. Y esperarán repetirlo", anticipa el socio de Público, José Carlos Requena. ■



SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete



Sectores y Empresas

HIDROCARBUROS

Salvavidas de Perupetro a Petroperú

La posible luz verde de la agencia para que Petroperú se convierta en garante de Altamesa Energy en el Lote 192 pondría en riesgo la reactivación del lote este año.

En un intento por no perder el Lote 192 (Loreto) y por evitar una inhabilitación de tres años para participar en procesos de adjudicación, Petroperú busca convertirse en el garante corporativo de Altamesa Energy en dicho campo petrolero. El objetivo de la movida sería ganar tiempo, mientras Petroperú busca un nuevo socio estratégico que se encargue de las inversiones del lote. Así, la petrolera evitaría que se frustre el ansiado sueño de lograr una integración vertical.

El pasado 2 de abril —el mismo día que Perupetro, hoy presidida por Pedro Chira, debía ejecutar la carta fianza de US\$43 millones y resolver el contrato del Lote 192— la agencia anunció que evaluaría a Petroperú como posible garante corporativo. “Para eso entró Pedro Chira, para evitar que pierdan el lote. Hay toda una captura regulatoria”, cuestiona el exviceministro de Energía, Arturo Vásquez.

La decisión de evaluar a la petrolera como garante habría generado revuelo al interior de Perupetro e, incluso, desencadenado renuncias en la gerencia legal, de acuerdo con distintas fuentes enteradas del tema a las que accedió SEMANAeconómica. Uno de los principales reparos a la posibilidad de que Petroperú se convierta en garante de Altamesa Energy es su escasa solvencia financiera. En 2024, la empresa

registró pérdidas superiores a los US\$800 millones. “El verdadero garante terminará siendo el Estado”, advierte el expresidente de Petroperú, César Gutierrez.

Si Perupetro decidiera aceptar a Petroperú como garante, el siguiente paso para la petrolera estatal sería absorber la participación de Altamesa y firmar un nuevo contrato por el 100% del lote. Pero su situación financiera le impediría asumir el plan de trabajo de su otrora socio, que proyectaba realizar una inversión de más de US\$800 millones. “Lo que quiere Petroperú es reducir a la mitad las obligaciones y tener una carta fianza más baja”, afirma el director gerente de Enerconsult, Carlos Gonzales.

El día que debía resolverse el contrato, Perupetro anunció que evaluaría a Petroperú como garante

El plan de trabajo diseñado por Altamesa no podría implementarse en el corto plazo, debido a los problemas de liquidez de Petroperú. Así, esta se vería forzada a postergarlo, de acuerdo con el expresidente de Perupetro, Aurelio Ochoa. En paralelo, la petrolera seguiría

en la búsqueda de un nuevo socio estratégico que sí tenga los fondos disponibles para realizar las inversiones. “[Petroperú] por sí sola no puede explorar, no tiene recursos. Estamos tocando la puerta a algunos potenciales interesados en conversar”, reconoció el titular del Ministerio de Economía y Finanzas, José Salardi, en entrevista con SEMANAeconómica. Hoy serían cuatro o cinco las empresas interesadas; y Petroperú espera tener en 30 días al siguiente socio, dijo el presidente de Petroperú, Alejandro Narváez, en una entrevista a *Gestión*.

Ahora, una decisión a favor de que Petroperú se convierta en garante del Lote 192 jugaría en contra de su reactivación. “Por lo menos hasta 2026 no vamos a tener producción. Será problema del siguiente gobierno”, sostiene Gutierrez. Esta revista contactó a Perupetro y Petroperú para la elaboración de este artículo, sin respuesta hasta el cierre de la edición. El Ministerio de Energía y Minas, por su parte, manifestó que no le competía pronunciarse sobre el tema. (ASU) ■



EXPECTATIVA TEXTIL

La decisión del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de imponer fuertes aranceles para las importaciones chinas a su país está empezando a generar un efecto favorable en la industria textil local.

EE.UU. es el principal destino de las exportaciones textiles peruanas (ver gráfico). Y, si bien desde 2024 la política comercial de Washington ha venido abriendo espacios para que las industrias peruanas ganen participación (SE1935), con la imposición de nuevos aranceles a China, muy por encima de los que se le han impuesto al Perú, las posibilidades de crecimiento son ahora mayores.

Los compradores estadounidenses ya están buscando nuevos proveedores para enfrentar la contingencia comercial. Empresas como Textil del Valle e Inalpaca han recibido consultas de clientes interesados en mover su producción de China a Perú.

Las exportadoras esperan un aumento de los pedidos de sus clientes actuales y nuevos ingresos al portafolio. Algunas ya alistan inversiones para atender la mayor demanda. Textil del Valle ampliará su capacidad de planta en 30% hacia fin de año y estima que sus ventas a EE.UU. llegarían a representar el 90% de sus exportaciones totales, por

Dicho y Hecho

Deal minero

En febrero, SEMANAeconómica informó que Southern Peaks Mining atravesaba la fase final de un largo proceso de venta que involucraba a la minera peruana Alpayana (SE1948). El 31 de marzo, esta última compañía finalmente hizo pública la firma de un acuerdo vinculante para adquirir el 100% del Proyecto Ariana a Southern Peaks Mining.



encima del 70% actual, afirma su gerente general, Juan José Córdova.

Los servicios de la cadena productiva, complementarios a la exportación, también se verán beneficiados. "Confección, bordado y tejido se reactivarán rápidamente", destaca la presidenta de la Asociación Camarra Emprende, Valeria Mezarina.

Aun así, persiste la cautela. "Ahora que el producto costará más en EE.UU., probablemente compren menos", dice el gerente general adjunto de Inalpaca, Alejandro Olazábal. Por ello, algunas empresas diversificarán su estrategia. Es el caso de Illari Souvenirs, que crecerá en México, consolidará su línea *home* y lanzará una nueva de relojería. "Miramos nichos o mercados que consideran más el factor diferencial", dice su CEO, Ricardo Madueño. (CGC)

Principales destinos de exportación del sector textil en 2024

● Peso (en %) ■ Volumen exportado (en millones de US\$)



Fuente: Promperú

"Queremos crecer muy fuerte en el sector minero"

Álvaro Beckdorf, gerente general de Ingeniería y Construcción del Grupo Flesan, detalla el actual portafolio de proyectos y la estrategia trazada por la firma frente a un 2025 con menores ingresos.

En 2024 su operación en Perú cerró con una facturación récord de US\$182 millones. ¿Cuánto esperan crecer en 2025?

Este año esperamos facturar [en el Perú] aproximadamente la mitad de lo de 2024. Estamos en un ciclo de obras que inician el proceso de ingeniería y aportan poco volumen de venta, pero traerán mayor volumen en 2026, ya que inician su fase de construcción. Poner ladrillo es lo que vende. El 2026 debería ser un año igual o mejor [en la facturación] que el 2024.

¿Cuál es su unidad de negocio más relevante?

De Vicente Constructora aporta más de dos tercios de la facturación anual. Pero a nivel estratégico, la que mejor nos posiciona de cara al futuro es Flesan DiFAI, el área de desarrollo e ingeniería. Hoy, el 56% de nuestra facturación está en proyectos EPC, donde somos partícipes de la ingeniería y de la construcción. [Esto] nos agrega mucho valor en los costos, plazos, seguridad y rentabilidad del negocio.

¿Qué proyectos manejan y licitan actualmente?

En fase de diseño, estamos ejecutando un edificio de oficinas para el Grupo Brescia, la I.E. La Salle en Apurímac bajo el mecanismo Oxl. Además, estamos licitando proyectos de infraestructura educativa y desarrollando defensas ribereñas para la ANIN. En el sector privado, vienen algunos [desarrollos] de *retail* importantes. Cencosud está en proceso de licitación de un *mall* en la Av. Angamos. Estamos construyendo el C.C. Plaza Center Tarapoto para InterCorp y realizando servicios de demolición para un centro comercial en la Av. Primavera. También estamos analizando proyectos de clínicas privadas en Lima y el proceso de licitación de cierre de una central termoeléctrica a carbón de Engie.

¿Cuántos metros cuadrados han ejecutado hasta la fecha?

Más de 2 millones. Los sectores que predominan son *retail* y educación. En educación hemos construido 550,000 m² y en *retail* 900,00 m². Pero queremos crecer muy fuerte en el sector minero. Estamos realizando la demolición de la antigua planta chancadora de Antamina. La unidad de minería representa el 50% de la facturación de Chile, con un promedio de US\$80 millones anuales. En Perú, la minería no llega ni al 5% de nuestra facturación. (EAA)



Flesan

"Queremos dominar el mercado [de cowork] por ubicaciones"

Juan Carlos Farías, gerente de Expansión para Perú, Ecuador y Bolivia de IWC, detalla la estrategia de la firma multinacional de espacios de *coworking* para ampliar su red y las razones de su nueva apuesta por Ate.



IWC

¿Cuál es la tasa de ocupación que hoy tiene IWC Perú?

Estamos entre 85% y 90% de ocupación en los 14 centros que tenemos en Lima. Hoy, IWC tiene un portafolio de 19 marcas [a nivel global]. Pero las tres marcas con las que se ha dado la expansión son Spaces, para los *cowork* más grandes; Regus, para una propuesta de espacios moderna y elegante; y HQ, para centros más pequeños.

¿Con cuál de sus marcas van a operar en el C.C. Real Plaza Puruchuco de Ate?

Será el cuarto *cowork* bajo la marca HQ. Estamos ingresando con 500 m². HQ es un formato con mucha eficiencia del metro

cuadrado, lo que permite obtener un *ticket* interesante.

¿Qué oportunidades detectaron en Ate?

Alrededor de la zona existen ejes industriales con grandes empresas de infraestructura que necesitan cubrir su necesidad [de oficinas]. Además, en esa zona hay muchos mercados mayoristas. Los equipos comerciales de las grandes empresas de consumo masivo están ahí. Son clientes potenciales.

¿Está dentro de sus planes ganar *share*?

En el Perú, ocupamos el tercer lugar en inventario con 17,600 m². Queremos dominar el mercado por ubicaciones, más que por

inventario. Hemos visto operadores con edificios de 15,000 m² que tienen problemas para llenarlos. Queremos ampliar la red abriendo centros de 500 a 1,000 m² para abastecer mejor cada punto de la ciudad.

¿En qué nuevas zonas evalúan abrir espacios de *cowork*?

En el sur chico hay grandes polos industriales, desarrollo de *retail* y proyectos de vivienda. La afluencia ya no es tan estacional. Estamos en negociaciones para colocar un centro [de *cowork*] por las zonas industriales de Lurín. Otra zona interesante es el Callao. Tenemos mucho interés de ingresar al nuevo Aeropuerto Jorge Chávez. (EAA)

RETAIL

EL MALL VA AL BARRIO

La escasa disponibilidad de terrenos en Lima para desarrollar grandes centros comerciales, sumada a una necesidad comercial desatendida en diversas zonas de alta densidad poblacional de Lima, está impulsando el crecimiento de los *strip centers* y los *malls* vecinales. Este año se duplicará la

superficie arrendable (ABL) de estos formatos respecto a 2024 (ver gráfico) por el ingreso de tres nuevos proyectos en Surco, Chorrillos y Cercado de Lima, revelan cifras de Binswanger.

La principal diferencia entre un *strip center* y un *mall* vecinal radica en su ABL: el primero abarca entre 1,500 m² y 4,000 m², mientras que el segundo va de 4,000 m² a 10,000 m². "Los *strip centers* se ubican en avenidas de alto tránsito y son centros de conveniencia y de

paso, con bancos, lavanderías o farmacias. En contraste, los *malls* vecinales son espacios de destino, con tiendas ancla que atienden un área de influencia cercana", explica el director de consultoría de RE Propiedades, Sandro Vidal.

En el último lustro se han consolidado empresas especializadas en el diseño y operación de estos formatos, como el Grupo Eco Plaza con presencia en Ate, y Dormeson Gestión Inmobiliaria, con Plaza Santa Catalina en La Victoria y Royal Plaza en Independencia. Otra evidencia de la creciente atracción que genera este mercado es la incursión de inmobiliarias tradicionalmente enfocadas en vivienda social, como Besco, que hoy desarrolla Lomas Plaza, el primer *strip mall* del Rimac, en un edificio

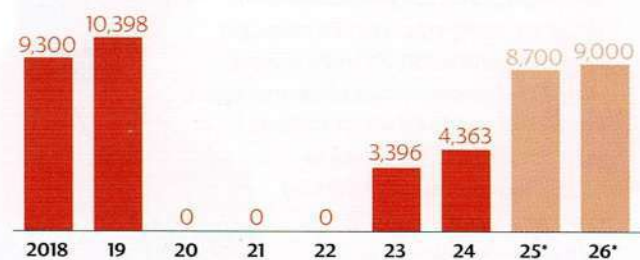
de 20 pisos de uso mixto. El centro comercial estará en los dos primeros niveles y tendrá una marca de Cencosud como ancla. "Buscamos atender a las 6,000 familias de nuestros proyectos [de vivienda] y a todas

las zonas aledañas", dice el gerente de proyectos y desarrollo de Besco, Ramiro Carranza. Hoy, On Retail lidera el segmento,

con un amplio portafolio en Santa Clara, Canto Grande, el Centro de Lima y Lurín. "Un factor clave de estos *malls* es la cercanía, tanto en distancia como en identificación con el barrio. Los emprendedores locales son parte del *mix* comercial", remarca la directora de la empresa, Karen Lozada. On Retail tiene previsto construir un nuevo *mall* vecinal en Chancay el próximo año. (EAA)

En el último lustro se consolidaron los *strip centers* y *malls* vecinales

Crecimiento del mercado de *strip centers* y *malls* vecinales en Perú (en m² de área arrendable)



*Cifra esperada por nuevas entregas de proyectos

Fuente: Binswanger

CONSUMO MASIVO

CANASTA ONLINE

Cada vez más hogares peruanos prefieren adquirir parte de su canasta básica a través del canal *online*. En promedio, más de 800,000 hogares realizaron compras digitales trimestralmente, en categorías como alimentos, bebidas, cuidado personal, belleza y productos para el hogar, según el estudio *Consumer Insights 2024* de Kantar.

Durante 2024, el 33.7% de los hogares peruanos compraron, al menos una vez, productos de consumo masivo por Internet, lo que representa un crecimiento de 2.7% respecto a 2023, detalla el *country manager* de Kantar, Mauricio Cheng. La tendencia es más acentuada en los segmentos socioeconómicos más altos: en Lima, la penetración del canal *online* alcanzó el 61.5% entre los hogares de los NSE A/B.

Dicho crecimiento responde al desarrollo de los aplicativos de última milla de los supermercados y a una estrategia de descuentos especiales en sus plataformas digitales. En esa línea, la venta *online* de Wong y Metro –del grupo Cencosud en Perú– creció 21.6% en 2024, impulsada por el lanzamiento de su canal mayorista *online* a través de Metro Almacén, como reportó la compañía en su último reporte de resultados. A ello se suma el incremento de 36.7% en los suscriptores de Wong Prime, el programa de fidelización que ofrece beneficios exclusivos para compras en la *web* y la *app* de la cadena.

Con estos resultados, el canal *online* se perfila como un canal con potencial para seguir captando nuevos compradores. "Si bien aún no es representativo para nosotros, sí viene creciendo", afirma el gerente general de Corporación Vega, Jerson Vega. Durante el último Cyber Wow, la empresa proyecta superar las ventas registradas en el mismo evento del año pasado. (AÑO)



SERVICIOS

Foco en Taxi Directo

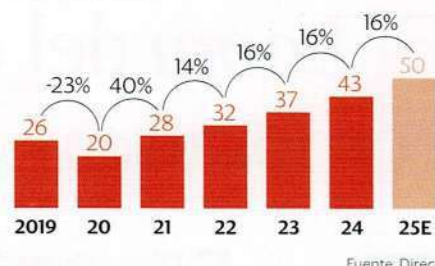
La compañía de taxis, dirigida al segmento A, aprovechará el reciente desarrollo de un *software* de administración y control para expandir sus operaciones a Cusco, Arequipa, Piura, Chiclayo e Iquitos. De esta forma, busca facturar S/50 millones este año. (ASU)

OPERACIONES

Directo es la empresa oficial de taxis del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, de los Mall-plaza Angamos y Bellavista, y del Boulevard de Asia. Tiene más de 1,200 conductores afiliados para brindar servicios corporativos, particulares y logísticos. Atienden a 280 empresas y 50,000 pasajeros particulares al mes. Entre sus clientes corporativos están Lima Airport Partners (LAP), Sky Airline y Latam Airlines.

Facturación Directo

En millones de S/



CRECIMIENTO

En 2024, la empresa alcanzó una facturación de S/43 millones, una cifra 16% superior a la registrada el año anterior. El principal impulso provino del aumento de los viajes particulares. "La *app* fue clave, porque la demanda del aeropuerto aún no se había recuperado", dice su CEO, Patricio Portaro. La llegada de 12 clientes corporativos también contribuyó al resultado.

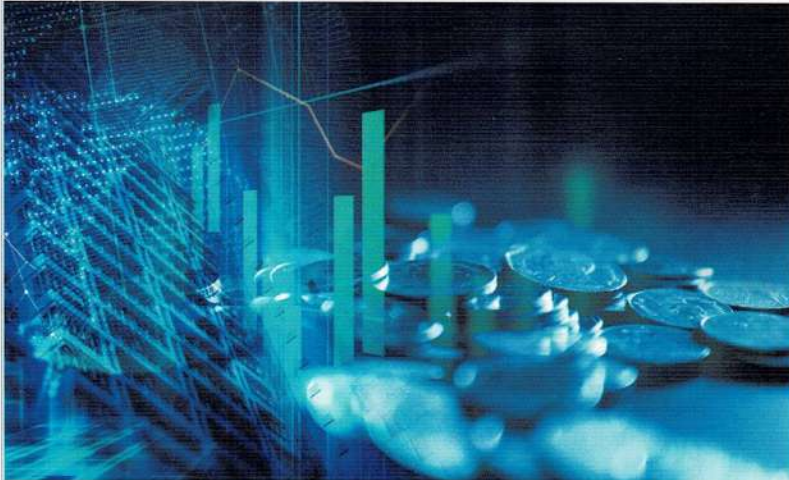
Además, la empresa relanzó su servicio logístico, que estuvo desactivado durante algunos años. Hoy, representa el 3% de las ventas y llegaría al

10% en el largo plazo.

Para 2025, proyectan llegar a los S/50 millones de facturación, debido a la continua recuperación del número de viajeros internacionales del aeropuerto y al desarrollo de un nuevo *software* para LAP. "Es una solución para administrar la gestión de las tres empresas de taxis del aeropuerto, como llevar el control de conductores y vehículos", explica Portaro. La plataforma representará el 10% de las ventas y el 20% de margen neto en los primeros doce meses de operación.

PLANES

El *software* será utilizado para expandir las operaciones hacia otras ciudades, como Cusco, Arequipa, Piura, Chiclayo e Iquitos. "Podríamos manejar las bases de taxis en los aeropuertos o *malls* de esas ciudades. Ya no sólo buscamos que los taxis de Directo operen allá", afirma Portaro. Por otro lado, también podrían iniciar su internacionalización. El objetivo es lograr operar en capitales como Santiago, Bogotá o Buenos Aires. "Estamos ingresando a unas licitaciones que esperamos que estén listas el próximo año", concluye el ejecutivo.



Getty Images

BANCA

El boom del crédito corporativo

La demanda de financiamiento sigue creciendo entre las empresas, alentada por el desempeño de la economía y las tasas bajas, que hoy permiten reperfilar deuda.

El crédito a corporaciones y a grandes empresas aceleró su crecimiento en los primeros meses de 2025 y se perfila como uno de los segmentos bancarios de mayor dinamismo en el año. A febrero de 2025, los préstamos al sector corporativo —incluyendo el programa Reactiva Perú— registraban un aumento interanual de 10.5%, según datos del Banco Central de Reserva (BCR). Se trata de la cifra más alta desde marzo de 2022.

Según Grecia Fajardo, analista de Estudios Económicos de Scotiabank, la recuperación de la actividad económica, por encima de lo esperado y con desempeños positivos en la mayoría de sectores, está generando una demanda de créditos mayor a la prevista por parte de las empresas. A ello se suma que los bancos han corregido sus proyecciones de crecimiento del PBI para este año. “Quitando el ruido de las políticas arancelarias del presidente [Donald] Trump, el escenario actual tiene mejores cimientos para el crecimiento del país y del préstamo corporativo, que debería ser uno de los más dinámicos”, advierte Gonzalo Camargo, CEO de Banco Bci Perú.

Las empresas están pidiendo financiamiento para

diversos propósitos. Muchas buscan capital de trabajo. Alejandro Pérez-Reyes, CFO de BCP y Credicorp, por ejemplo, había advertido hace dos meses que en el 4T24 se empezó a notar una reactivación de los préstamos corporativos a corto plazo, en particular en los sectores minero y energético.

En febrero, el segmento registró la cifra más alta de crecimiento interanual desde marzo de 2022

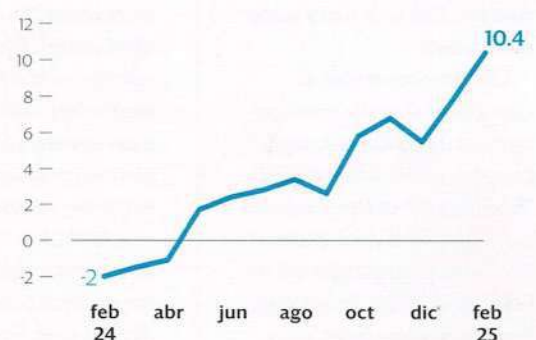
La reducción de las tasas de interés, por su parte, ha favorecido la demanda de créditos para el reperfilamiento de deudas, como cuenta la gerente principal de medianas y grandes empresas de Banco Pichincha, Pilar Cárdenas.

En el mismo sentido, Camargo agrega que las empresas están aprovechando la oportunidad para “hacer un manejo de pasivos y obtener menores costos de financiamiento”.

Hoy, los grandes jugadores también están adelantando la toma de préstamos para inversiones en *capex* de mayor plazo, ante la incertidumbre que representan las elecciones del 2026. “Algunos clientes vienen activando planes de inversión para los siguientes periodos”, cuenta Cárdenas.

Esta mayor inversión se está reflejando, principalmente, en un incremento del crédito a las empresas de los sectores de comercio y manufactura, como detalla Fajardo. Pero la pesca, el agro y la minería también apuntan a estar activos en los próximos meses. (MAP)

Recuperación del crédito corporativo y a grandes empresas* (tasa de crecimiento anual, %)



* Incluye los créditos del programa Reactiva Perú

Fuente: BCR

"Ahora las familias nos piden priorizar la gestión de riesgos"

Oscar Falero, *managing director* de Vicctus Multi Family Office, del Grupo Credicorp, revela que las familias de alto patrimonio buscan centralizar el manejo de sus portafolios. La firma gestiona US\$3,500 millones, sobre todo de clientes peruanos.

¿A qué público atiende Vicctus?

Gestionamos patrimonios mayores a US\$10 millones de familias, clientes de bancos, que tienen un enfoque global en sus inversiones y que buscan ayuda para sus objetivos financieros, como la planificación patrimonial, la sucesoria y la legal.

¿Son en su mayoría de Latinoamérica?

El 99.9% de los clientes son latinoamericanos, la mayoría familias peruanas. Muchas de ellas ya están viviendo fuera, en países de Europa, en EE.UU. o en Australia. También tenemos clientes de Centroamérica, como Panamá y Guatemala.

¿Cuál es el patrimonio total que gestiona Vicctus?

Manejamos patrimonios líquidos por alrededor de US\$3,500 millones de 130 familias que están radicadas en siete países. Hay una gran oportunidad de crecimiento, siendo los asesores de confianza para los patriarcas y las futuras generaciones de familias de alto patrimonio.

¿Qué preferencias tienen estas familias en la planificación patrimonial?

Hace cuatro años, lo primero que las familias pedían era armar una cartera para un retorno del 5%. Ahora, más que buscar retornos, nos piden priorizar la gestión del riesgo total. Me refiero a los riesgos de mercado, personales, de propiedad y políticos. También demandan asegurar los flujos de ingresos y buscar una administración centralizada de sus patrimonios globales. Lo más importante es preservar sus patrimonios en el tiempo.



¿Observan diferencias en las nuevas generaciones de herederos?

Los jóvenes herederos son mucho más optimistas sobre el futuro y quieren que los portafolios, más allá de las ganancias, reflejen sus valores. Por ejemplo, de responsabilidad social. También quieren invertir en la educación técnica y cultural para ellos o sus hijos.

¿Cómo están reaccionando sus clientes a la coyuntura de fuerte volatilidad?

Están con una postura más neutral, *wait and see* para ver cómo se materializan finalmente las medidas del presidente Donald Trump. Pero no se están tomando decisiones abruptas. En el Perú, vemos alguna preocupación de los clientes por las elecciones de 2026.

"Muy pocos clientes están participando en bitcoins, son los más jóvenes"

¿Hay interés en las familias de alto patrimonio por invertir en bitcoins?

Muy pocos clientes están participando en bitcoins, son los más jóvenes. Los que sí están ganando peso son los activos alternativos, como la deuda privada y el *private equity*. Hoy representan entre 5% y 25% de los portafolios.

¿Cuáles son las ventajas de tener una oficina en Miami?

A Miami le llaman el Wall Street South. Es un *hub* financiero muy importante para las familias latinoamericanas y americanas. En la pandemia del Covid-19 llegaron familias del norte de EE.UU. y de la región, atraídos por las menores restricciones. Además, es un lugar que protege mucho la privacidad de las personas. (MAP)

MÁS BILLETES EN LA CALLE

El circulante – la cantidad de billetes y monedas en manos del público – creció 12.4% al cierre de enero de 2025, su mayor tasa interanual desde diciembre de 2021, según datos del BCR. Sin embargo, este año moderaría su avance, por el mayor uso de los pagos digitales.

En el 4T24, en línea con el fuerte crecimiento de la economía, el circulante aumentó a doble dígito. Según el Reporte de Inflación del BCR de marzo de 2025, el incremento observado entre mayo y noviembre de 2024 correspondió, sobre todo, a billetes de alta denominación.

Las reducciones de la tasa de referencia del BCR del año pasado se tradujeron en una mayor inyección de liquidez a la economía, es decir, en más

Evolución del circulante

Variación anual, en %



Fuente: BCR

dinero en manos de los agentes económicos, explica Juan Carlos Odar, director gerente de Phase Consultores. Este 2025, sin embargo, la postura de la política monetaria ya no sería tan expansiva y los recortes de la tasa clave del BCR serían más acotados, añade Odar. El creciente uso de pagos digitales también reducirá la necesidad de circulante, añade.

El BCR coincide con esta estimación y proyecta que el circulante crecerá 4% este año, mientras que para 2026 el crecimiento sería nulo. (MAP)

Papeles y Valores

Southern Copper Corp.

La acción acusó recibo del impacto de la guerra comercial en el cobre. Aunque el retroceso podría constituir una oportunidad de entrada, la volatilidad se mantendría en el corto plazo.

Evolución de la acción de Southern Copper

En US\$



*Al 10 de marzo

Fuente: Fuente: Investing.

La incertidumbre global está presionando a la acción de Southern Copper Corporation. El papel ha caído más de 20% desde su máximo del año, registrado en marzo. La escalada de la guerra comercial, ahora centrada en China y EE.UU., ha golpeado las perspectivas del metal rojo, que representa la mayor parte de sus ingresos. “La caída de la acción refleja un entorno sin catalizadores claros para el cobre”, afirma el asociado de *Research* en Seminario SAB, Ricardo Vásquez.

La volatilidad del papel podría mantenerse en el corto plazo. Y es que, si bien el cobre aún no ha sido gravado con aranceles directos, la expectativa de que la guerra comercial afecte la demanda de China ya está castigando el precio de la acción. Aunque se espera que la publicación de los resultados del 1T25 ofrezca cierto alivio —pues la cotización del cobre se mantuvo alta en esos meses—, las preocupa-

ciones seguirán concentradas en el entorno macro global. “Cualquier ajuste dependerá de la evolución de los aranceles en las próximas semanas”, indica el *head of Research* de Kallpa SAB, Marco Contreras.

En adelante, será determinante la evaluación de entidades como Goldman Sachs,

Los resultados del 1T25 de la minera podrían ofrecer cierto alivio

J.P. Morgan o Larraín Vial, que aún no revisan sus valorizaciones. Hoy, Kallpa SAB, Scotiabank y BTC Pactual han renovado sus recomendaciones de vender. Morgan Stanley, por su parte, recortó su estimación de US\$102 a US\$81, con recomendación de mantener.

Seminario SAB, entre tanto, sigue viendo atractivo en la acción. “Estas caídas pueden ser oportunidades”, afirma Vásquez. Respecto al cobre, Diviso SAB resalta que Cochilco y Codelco coinciden en que sus fundamentos siguen sólidos. “Ese factor da cierta calma”, finaliza el gerente general de la casa de bolsa, Daniel Romero. (JTV) ■

“Vimos una entrada importante de flujos para comprar”

Dusko Kelez, CEO de la *app* de inversiones Hapi, resalta que sus inversionistas peruanos, lejos de salir de la bolsa de EE.UU., están incrementando sus posiciones.

¿Cómo han actuado sus clientes peruanos tras el anuncio de aranceles del presidente de EE.UU., Donald Trump?

Estamos sorprendidos. Apenas cayó el mercado no vimos venta y ni éxodo masivo de fondos, sino una consolidación de posiciones, una entrada importante de flujos para comprar las oportunidades. Lo que creemos ahora, luego de que se han apaciguado un poco las aguas, es que todas estas posiciones que acaban de entrar a invertir tendrán una capitalización no menor.

¿Se trata de clientes antiguos o nuevos?

Hemos visto un incremento de clientes nuevos también, pero el grueso son los que ya estaban. Habremos visto un 30% de incremento de nuevos clientes. Esto ha respondido al mercado, sobre todo porque durante febrero el mercado estuvo bastante lento.

¿Qué activos han generado mayor interés de los clientes tras las correcciones de bolsa?

Hemos visto aumentos en ETF, S&P500, Nasdaq y también en acciones, sobre todo de tecnología. También hemos visto entradas en *bitcoin* y *ethereum*. Las entradas, aunque se han reducido ligeramente con el pasar de los días, estuvieron por encima de la tendencia. Seguro ya empezarán a estar algo más normalizadas.

¿A raíz del rebote del 9 de abril observaron ventas para capitalizar ganancias?

Hay un grupo no menor de *traders*, que venden posiciones y se meten en activos más afectados. Una vez que tienen la corrección al alza, como ocurrió el 9 de abril, se esperaría que salgan de esas posiciones y vayan a diversificar. Eso representa un tercio de los usuarios. Los demás son *long term investors*, que hacen depósitos periódicamente y que ahora han aprovechado.

¿Han cambiado su target de entrada de clientes bajo este entorno volátil?

No creemos que realmente esto haga un cambio. En buena hora que hayan comprado cuando esté barato, pero esto no cambia nuestras proyecciones de clientes. (JTV)



LOGÍSTICA

Una cadena más integrada

La coordinación entre los distintos eslabones de la cadena de suministro local se ha vuelto cada vez más estrecha y preventiva, como evidencia de un aprendizaje de sucesos recientes.

La creciente necesidad de las empresas por fortalecer sus cadenas de suministro las está llevando a mirar con particular atención un tema que antes no se consideraba central en el desarrollo del negocio: las estrategias de comunicación desplegadas para conectar a los actores que conforman dichas cadenas. “Antes planificábamos, esperábamos que todo salga bien y, si sucedía algo, lo íbamos resolviendo [...] Ahora, con la experiencia que tenemos, mapeamos las contingencias. Algunas son recurrentes, otras puntuales y otras sorpresivas. Hasta en eso pensamos”, revela el gerente de Planificación, Importaciones y Estrategia Logística de Falabella, Giancarlo Oneto.

El énfasis tiene mucho de lección aprendida. Sucesos traumáticos, como la pandemia del Covid-19, y posteriores disrupciones causadas por contingencias climáticas y geopolíticas han llevado a las organizaciones a tener conciencia de la importancia de establecer una comunicación clara, fluida y accionable con los distintos eslabones de la cadena. Hoy, una mala indicación puede generar costosas demoras o incluso hacer que colapse un proceso, como recalca el coordinador del Diplomado Internacional en Comunicación Corporativa de ESAN Graduate School, Miguel Antezana.

Siguiendo esta consigna, empresas de diversos

rubros han institucionalizado espacios de coordinación con los actores de sus cadenas de suministro para prevenir afectaciones repentinas. Y otras, incluso, ya han desarrollado protocolos de respuesta.

Las reuniones de planeamiento, coordinación y seguimiento ahora son más frecuentes e involucran más actores. Por ejemplo, la compañía de logística de última milla, Chazki, participa en mesas de ideación con los equipos de innovación, diseño y producto de sus clientes. Así, el proveedor se involucra en un nuevo lanzamiento de producto desde su gestión. “Hay conversaciones mensuales, semanales y hasta diarias”, dice su CEO,

Gonzalo Begazo.

“Antes planificábamos, esperábamos que salga bien y, si sucedía algo, lo íbamos resolviendo”

Estos espacios están forjando una relación estrecha entre los equipos que intervienen en la cadena de suministro, lo que permite mejorar los resultados conjuntos. “Y esta alineación puede llevar incluso a acordar

porcentajes de margen como empresa, distribuidor o proveedor”, agrega el docente de Centrum PUCP, Carlos Cámero Taboada.

El fortalecimiento de la relación con los proveedores involucra, además, proyectos colaborativos. Ese es el caso de Industrias San Miguel, que acompaña a sus proveedores, por ejemplo, en la implementación de sus reportes de sostenibilidad. “Estamos generando un ecosistema más robusto, informado y preparado para enfrentar los retos del mercado”, explica su gerente corporativo de Comunicación y Sostenibilidad, Eduardo Venegas.

Hoy, la tecnología cumple un rol clave en este robustecimiento de la comunicación entre los actores de la cadena. Prueba de ello es la consolidación de plataformas que muestran el estado de los envíos en tiempo real. Ahora, jugadores como Chazki y Falabella están profundizando esa apuesta con el desarrollo de herramientas que les permitirán agilizar y automatizar los flujos de información. (MAB)



Getty Images

"En junio levantaremos US\$10 millones"

La *startup* peruana TECHCO iniciará su primera ronda de inversión para consolidar sus cuatro unidades de negocio. Su fundador y CEO, Alonso Bringas, comenta los planes y metas que desarrollará en los próximos meses.



SEMANAeconómica

TECHCO era un servicio de *headhunting* apalancado en IA. Hoy se define como un *hub* de innovación. ¿Qué cambió?

Cambié mi forma de entender [el negocio]. No es lo que quiero como fundador: es lo que el mercado necesita. Antes, [el foco] sólo era el ser humano. Ahora, mi apuesta es que ambos [personas y tecnología] se complementan, no compiten. Esa es mi visión del futuro.

Actualmente, ¿qué es TECHCO?

Un conector de soluciones. Utilizamos compartidamente los recursos, intercambiamos bienes y servicios, y generamos oportunidades económicas. Al final, creamos platafor-

mas de conexión que captan a gente que necesita algo y a empresas o personas que tienen algo de excedente. Tratamos de unir esos dos mundos en base a la tecnología.

Hoy, TECHCO agrupa cuatro negocios. ¿Cuál es el sentido de complementar la plataforma de *headhunting* (Talent Connect) con otras tres unidades de negocio (Smart M2M, Capitalia y TECHCOX)?

Aprovechar la oportunidad en base al conocimiento del poder de la *data*: la orquestación de la *data*. No hay un sentido desde el punto de vista de por qué [elegir un giro de negocio u otro]. Sí un sentido de que sabemos cómo validar hipótesis y generar

modelos de negocio exitosos.

¿Cuál es su estrategia para consolidar estas divisiones del negocio en 2025?

En junio saldremos a una ronda de inversión. Levantaremos capital con un gran inversionista, posiblemente, por el 10% de acciones de la compañía. Levantaremos US\$10 millones.

¿Cuánto *runway* les daría ese capital?

Serán dos rondas. La primera es de casi US\$5 millones para estrategia digital. En producto no necesitamos mucho: necesitamos hacerlo más conocido. La segunda es para penetrar mercados como el mexicano, que es un poco más complejo. (MAB)

TECNOLOGÍA

La 'trampa de simpleza' de la IA generativa



Jurgita Šarkovaitė,
Customer success director de Neo Consulting

La simpleza de esta tecnología puede ser engañosa. Su escalabilidad exige más que habilitar herramientas y esperar resultados inmediatos.

En recientes conversaciones con clientes ha surgido un reto recurrente con los altos directivos: la frustración al intentar escalar las iniciativas puntuales de Inteligencia Artificial Generativa (*Gen AI*) a nivel organizacional. Existe una percepción generalizada de su facilidad, gracias a lo sencillo que resulta usar herramientas como Copilot. Una ilusión de simplicidad que, sin embargo, puede convertirse en un gran obstáculo para la escalabilidad.

Esto recuerda la 'trampa de rapidez' que surgió cuando la agilidad organizacional se puso de moda. Muchas empresas adoptaron *Scrum* o *Agile* creyendo que cambiar el nombre de roles o procesos sería suficiente para obtener resultados. Sin un cambio profundo en la cultura organizacional y el *mindset*, esos esfuerzos resultaron en desilusión y la vuelta al *statu quo*. Con *Gen AI*, el riesgo es similar: si sólo se utiliza como asistente táctico para tareas

puntuales, se desaprovecha su verdadero potencial transformador y multiplicador.

En el Perú, las empresas necesitan un enfoque estructurado y *top-down*: directrices claras desde la alta dirección, un entorno que fomente la experimentación con IA —asumiendo riesgos y entendiendo que no todo generará resultados inmediatos— y una inversión decidida en talento capacitado e infraestructura adecuada. Sin una estrategia coherente, las organizaciones quedarán rezagadas frente a otras con mayor productividad y velocidad en su *time-to-market*, gracias a la IA y otras tecnologías emergentes.

Hoy, resulta indispensable trabajar a dos velocidades. Atacar casos de uso aplicados con retornos (casi) inmediatos y, al mismo tiempo, construir un *roadmap* que incluya gobernanza, cultura e infraestructura para resultados sostenibles a mediano plazo.

Las empresas no sólo necesitan aprender, sino también desaprender. Y es que repensar procesos y modelos de negocio desde el *mindset* del aprendizaje continuo será clave para destacar en la nueva era. ¿Tu organización está lista para ello?



Andrew Hill

Lecciones empresariales de las negociaciones de Trump

El libro 'El arte de la negociación', escrito por el presidente estadounidense en la década de 1980, describe un estilo de negociación que tiene algunos aspectos positivos, pero también muchos escollos.

“El presidente domina el arte de la negociación. Es un negociador en jefe”, le dijo el mes pasado a Fox News la secretaria de prensa de la Casa Blanca, Karoline Leavitt, en referencia a los esfuerzos de Donald Trump por presionar a Ucrania y Rusia para que acuerden un cese al fuego. Leavitt estaba reconociendo el libro empresarial más vendido de Trump, de 1987, ‘Trump: El arte de la negociación’. El libro recorre una serie de operaciones inmobiliarias en las que Trump, en aquel entonces un joven y atrevido promotor, trabajaba a finales de la década de 1980, ilustrando su forma de hacer negocios.

Como presidente de EE.UU., Trump esgrime ahora aranceles, política exterior, órdenes ejecutivas y cambios regulatorios para impactar a socios comerciales, instituciones gubernamentales y compañías, y que cambien de postura. Pero, ¿creen los negociadores, diplomáticos y funcionarios que las tácticas de negociación que, según él, lo ayudaron a triunfar en los negocios tienen algún mérito?

‘El arte de la negociación’ es un libro de memorias poco fiable, escrito por encargo por Tony Schwartz, quien en 2016 declaró públicamente su profundo arrepentimiento por su papel en el impulso a la reputación de Trump, haciéndolo más atractivo de lo que es. “Vestí al mono de seda”, le dijo a The New Yorker. También describió el “profundo sentimiento de remordimiento de haber contribuido a atraer mayor atención a Trump. (Réplica de Trump: “Él no escribió el libro. Lo escribí yo”.)

Aun así, los expertos en negociaciones, incluso los que se oponen a las políticas de Trump, reconocen algunas verdades en las tácticas descritas en el libro y practicadas por Trump en su primer y segundo mandato como presidente. Y, a la vez, resaltan los numerosos escollos de su enfoque dominante.

Los negociadores reconocen que la imprevisibilidad es una táctica legítima, si se utiliza con moderación

Por ejemplo, Trump describe su estilo de negociación como “simple y directo”: “Apunto muy alto y, luego, sigo presionando y presionando y presionando para conseguir lo que quiero. A veces me conformo con menos de lo que buscaba, pero en la mayoría de los casos acabo consiguiendo lo que quiero”, dice Trump.

Las declaraciones del presidente de que EE.UU. debería poseer Groenlandia, recuperar el control del Canal de Panamá y convertir a Canadá en el 51º Estado de EE.UU. encajan en este patrón. “Se le ocurren estas ideas escandalosas de las que en

24 horas la gente está hablando”, dice Bob Bordone, fundador del Programa Clínico de Negociación y Mediación de Harvard, que imparte cursos de negociación y gestión de conflictos en la Facultad de Derecho de Harvard. La técnica desconcierta a las contrapartes y desplaza la conversación hacia resultados extremos.

Ben Smith, director de la consultora Kearney y asesor del gobierno estadounidense cuando George W. Bush era presidente, aplaude el apetito de Trump por las “grandes negociaciones audaces”. Smith sugiere que la lección importante de ‘El arte de la negociación’ es “si vas a dedicarle todo el tiempo a una negociación, haz una grande”. “El esfuerzo para hacer una adquisición de US\$100 millones equivale, en realidad, al esfuerzo para hacer una adquisición de US\$10 millones”, argumenta.

Los negociadores se muestran unánimes sobre la importancia de la persistencia. Es “una de las palabras clave no sólo en la negociación de acuerdos, sino en la gestión y dirección de compañías y países”, según el veterano ejecutivo bancario italiano Corrado Passera, que también fue ministro entre 2011 y 2013.

Passera, sin embargo, añade una salvedad: “a veces ‘presionar, presionar, presionar’ es la forma correcta de llegar al resultado, pero hay un equilibrio más allá del cual se pierde a la contraparte. Los mejores acuerdos son, al menos en parte, situaciones en las que todos salen ganando”. John Bolton, que fue asesor de seguridad nacional de Trump durante su primer

mandato y ahora es un crítico declarado, dice que “a lo largo de su carrera, Trump se ha salido con la suya actuando así, y la gente cede”.

“Algunos individuos atraviesan los conflictos como con un ariete”, advierte el neurólogo Joel Salinas, coautor con Bordon de *‘Conflict Resilience’* (‘Resiliencia ante los conflictos’), sobre cómo lidiar con los desacuerdos. Este enfoque se hizo evidente en la reprimenda pública de Trump y el vicepresidente JD Vance al presidente ucraniano Volodímir Zelenski, en febrero. Esta actitud “elimina el espacio para más de una perspectiva”, dice Salinas, lo que conduce a resultados inferiores.

“Este enfoque de la ley del más fuerte” —el enfoque Trump de ‘qué importa que me odien, lo importante es que me teman’— puede ser productivo a corto plazo”, según Passera, pero no a largo plazo. En alusión a la frecuente insistencia de Trump en que tiene más “cartas” que sus socios negociadores, Passera dice que el estilo agresivo puede “ganar la mano, aunque no necesariamente la partida”.

Smith especula que la postura negociadora de Trump, basada en el miedo, refleja su experiencia en el sector inmobiliario. El sector de los bienes raíces no es un “juego de varias entradas”, a diferencia, por ejemplo, de la industria tecnológica, donde las compañías tienen que hacer tratos con sus rivales y, luego, trabajar con ellos.

El enfoque es aún menos aplicable a la geopolítica. “Intentar depender sólo del poder, eso es abuso”, afirma Cath Bishop, exdiplomática británica y capacitadora de liderazgo. Bolton dice que Trump “no tiene una filosofía, no hace grandes estrategias, en seguridad internacional al menos. Todo es transaccional, episódico, *ad hoc* y filtrado a través del prisma de ‘¿me beneficia esto?’”.

La tendencia autopromocional de Trump ya era evidente en *‘El arte de la negociación’*, donde describe su uso de la “hipérbole veraz ... una forma inocente de exageración —y una forma muy eficaz de promoción—”.

Marco Alverà, exbanquero de operacio-



nes de Goldman Sachs y actual director ejecutivo de la compañía de hidrógeno verde TES, considera que la exageración publicitaria es otra forma de proyectar confianza. Y puede desempeñar “un papel importante en la negociación de acuerdos”.

En su libro de 1987, Trump describe como un “error crítico” no haberse involucrado personalmente en una difícil negociación inmobiliaria en Manhattan. Alverà es también un firme partidario de dirigir desde el frente, habiendo utilizado su capital personal para impulsar acuerdos sobre gasoductos, cuando era presidente ejecutivo de la compañía gasífera Snam. “Asegúrate de que la gente sepa que te importa”, agrega.

Según Bordon, sin embargo, existe el peligro de que los peces gordos, sobre todo los presidentes, se entrometan y alteren las delicadas negociaciones. “Los líderes pueden ser muy buenos para cerrar acuerdos, pero, si no lo son, sólo deben presentarse a la firma”, explica.

Quizá el aforismo de *‘El arte de la negociación’* más evidente desde que Trump regresó al poder sea: “a veces vale la pena ser un poco loco”. En el libro, Trump cuenta cómo aplicó este principio cuando amenazó con “presentar una demanda por asesinato” contra un funcionario de un banco que intentaba ejecutar la hipoteca de la viuda de un granjero. Pero también encaja con la imprevisibilidad —que afecta mercados— del presidente estadounidense sobre el alcance y la magnitud

de los aranceles, anunciados finalmente a principios de abril. Bill Reed, presidente ejecutivo de la compañía estadounidense de comercio de productos básicos CCI, dijo recientemente que la incertidumbre política había dado lugar a un enfoque potencialmente perjudicial de “esperar y ver” hacia las inversiones. “La incertidumbre inmoviliza recursos, ya que hay que lidiar con cosas que podrían ocurrir o no”, señaló.

Aun así, los negociadores reconocen que la imprevisibilidad es una táctica legítima, si se utiliza con moderación. Passera recuerda que se reunió con representantes sindicales cuando asumió la dirección del servicio postal italiano en 1998. Elaboraron una lista de personas a las que debía nombrar para cargos importantes. Para sorpresa de los representantes y de sus colegas ejecutivos, la tiró a la basura. A continuación, se produjo un paro y una huelga, pero Passera dice que la señal de que quería cambiar las normas acabó por convencer a los sindicatos y propició un mayor respeto mutuo a largo plazo. Por otra parte, dice, “si la imprevisibilidad se convierte en falta de fiabilidad, pierdes la confianza y el respeto de tu contraparte”.

“Lo loco no es bueno porque crea miedo”, añade Bishop. Pero las tácticas de negociación creativas a veces pueden abrir nuevas vías para alcanzar los resultados deseados. “Me gusta que Trump cuestione cosas que la gente no había cuestionado antes. Lo que no me gusta son sus respuestas a esas cuestiones”. **FT**



COMPETENCIA

Los caminos de Visa, tras la sanción

La multinacional todavía tiene un margen para intentar revertir la multa de S/1 millón impuesta por el Indecopi por abuso de posición de dominio.

Visa deberá hilar fino si decide apelar la resolución con la que el Indecopi acaba de multarla por más de S/1 millón, por incurrir en una conducta de abuso de posición de dominio contra las *fintechs* de procesamiento de pago Ebanx y Demerge. Como había anticipado esta revista (SE1631), la empresa tenía el camino cuesta arriba para demostrar que no había incurrido en dicha conducta.

La Comisión de Defensa de la Libre Competencia concluyó que Visa restringió la competencia en el mercado de plataformas de pago, al no permitirles a ambas *fintechs* afiliarse a su red para realizar transacciones con comercios extranjeros entre abril y septiembre de 2023. “Una de las formas en las cuales Visa puede eliminar la competencia es negándose a contratar a estas empresas”, asegura Robert Venero, socio de Diez Canseco Abogados y abogado de Ebanx.

Las denunciantes señalaron que tanto estas como Visa compiten por realizar las transacciones de empresas extranjeras que brindan servicios o venden bienes en el Perú. Para remarcar la relevancia de la red de Visa en sus operaciones, durante el proceso en el Indecopi las *fintechs* demostraron que el 90% de las

operaciones realizadas en 2023 se hicieron a través de esta. En su defensa, Visa adujo que no se opuso a contratar con las *fintechs*, sino que no debían operar mediante su red local, porque sería un aprovechamiento de su infraestructura. Por esta razón, Visa exigía que Ebanx y Demerge trabajen con su red de operaciones *cross border*, cuya tarifa es más elevada. El Indecopi, sin embargo, consideró que para acceder a la red local también era necesario pagar una tarifa, aunque fuera más baja. Por este motivo, desestimó el argumento de que las *fintechs* buscaran, en realidad, aprovecharse de la red local.

Este punto podría ser uno de los ejes de discusión, si Visa decide solicitarle a la Sala Especializada en Defensa de la Competencia del Tribunal del Indecopi que revise el fallo de primera instancia. “Si Visa considera que la vía que quieren usar las *fintechs* no es tan rentable y que deberían pagar más para utilizar su red por una vía diferente, eso no es un accionar anticompetitivo”, opina Mario Zúñiga, investigador senior del International Center for Law and Economics.

La multinacional ha informado públicamente que “se encuentra analizando los recursos que puedan ser interpuestos para apelar la decisión”. De hacerlo, la otra discusión que podría surgir en la Sala es si, efectivamente, Visa compete con Ebanx y Demerge. Hace un año, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia declaró infundada una denuncia presentada por Ebanx a raíz de otro caso. En aquella ocasión, no identificó que la *fintech* compitiera con Visa.

La decisión fue apelada y revisada por la Sala que, finalmente, concluyó que sí competían. “Hay una clara posición vertical entre las empresas, pero no necesariamente están compitiendo. Si bien la Comisión señala en la resolución que existe relación de competencia, este punto puede ser revisado y filtrado en una segunda instancia”, advierte el socio del Estudio Muñiz, Jesús Espinoza. (JM)

Indecopi determinó que Visa incurrió en abuso de posición de dominio

LABORAL

COTO A LAS MULTAS

Una reciente resolución de la Sala Plena del Tribunal de Fiscalización Laboral de la Sunafil abre la puerta a que las empresas asuman menores multas por los accidentes que involucren al personal tercerizado que labore dentro de sus instalaciones.

La Primera Sala del Tribunal de Fiscalización Laboral sancionó a la azucarera Cartavio tras el fallecimiento accidental de un trabajador tercerizado, quien cayó desde una altura elevada. La multa fue superior a los S/34,000 y consideró como parte del cálculo a todos los trabajadores que formaban parte de la planilla de la compañía.

Cartavio apeló la decisión argumentando que se le atribuyó la responsabilidad sin sustento, ya que no podía supervisar que los trabajadores de la empresa tercerizadora cumplieran con las normas de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST). Además, alegó que cumplieron con las normas de SST, por lo que no existiría

una relación causal entre su conducta como empresa y el accidente. La Sala Plena acogió los argumentos y declaró la nulidad de la sanción.

En la resolución, la Sala aclaró que cuando los trabajadores tercerizados se trasladan a la empresa principal, pero no realizan sus labores junto con los empleados de la empresa principal, las multas por los incumplimientos de SST recaerán sólo en la empresa tercerizadora. "Antes, la Sunafil multaba a la empresa contratista y a la principal sin verificar si hubo un incumplimiento independiente del deber de vigilancia", dice la socia de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, Cristina Oviedo.

"Antes la Sunafil multaba a las empresas contratistas y principales"

Lo resuelto por el Tribunal no implica que la empresa principal esté totalmente libre de sanciones. Si se comprueba su responsabilidad a nivel de coordinación o vigilancia la autoridad le podrá imponer una multa, pero tomando como base para el cálculo a los trabajadores afectados. "Cada empresa es independiente de otra. El criterio de considerar a toda la base de trabajadores sólo busca elevar las multas", advierte Jorge Toyama, socio de Vinatea & Toyama.

Finalmente, la Sunafil precisa que si un accidente ocurre en un espacio compartido por empleados de la empresa principal y de la tercerizadora, la multa será aplicada considerando como afectados a todos los trabajadores de la empresa principal. "Sólo se comparte el riesgo si concurren trabajadores de las dos empresas. Es una precisión que no estaba en la ley", explica la socia de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, Lidia Vilchez. (JM)

INDECOPI

'Tiro de gracia' congresal



Jesús Espinoza,
Socio del estudio Muñiz y ex director de Libre Competencia del Indecopi

Exigir funcionarios a tiempo completo, sin reformas complementarias para atraer talento, terminará de ahuyentar a los privados del Indecopi.

Durante los años noventa, el Indecopi destacó por su capacidad para convocar a académicos y profesionales del sector privado, quienes fueron designados como comisionados o vocales para resolver los casos a cargo de la institución. Sin dejar su actividad privada, trabajaban a tiempo parcial y resolvían los casos de manera colegiada, con solvencia e independencia.

Pertenecer al sector privado no era visto como un problema. Más bien, la experiencia que aportaba quien venía de allí era valorada, pues la idea era llevar al Indecopi a los mejores especialistas en diversas materias. Gran parte del prestigio de la agencia durante los siguientes años estuvo cimentada en la calidad técnica de sus decisiones.

Por supuesto que podían surgir conflictos de interés bajo este esquema, pero quien lo tuviera debía inhibirse de analizar el caso. De igual manera, las partes involucradas podían solicitar la recusación de aquel comisionado o vocal con un posible conflicto. Las reglas que garantizaban la imparcialidad de quienes resolvían los casos funcionaron.

En los últimos años, sin embargo, los privados se fueron alejando gradualmente del Indecopi. Algunos presidentes de la institución contribuyeron a su salida y ya quedan muy pocos. Bajo ese contexto, ahora un proyecto del ley del Congreso pretende que comisionados y vocales trabajen a tiempo completo, tengan dedicación exclusiva y sean elegidos por concurso público. Lo que podría convertir al proyecto en un 'tiro de gracia' contra el Indecopi.

Es cierto que agencias de otros países, como el Tribunal de Competencia de Chile, tienen funcionarios a tiempo completo. Pero, ¿qué marca la diferencia con el Perú? Salarios competitivos, procesos de selección manejados técnicamente y reglas que no restringen la participación de profesionales del sector privado en los concursos públicos.

Sin otras reformas que permitan atraer al mejor talento, el proyecto podría terminar de ahuyentar a profesionales idóneos del Indecopi y dejar en los concursos públicos a quienes acepten las restrictivas condiciones impuestas para el ejercicio de la función. ■



Mirella Velásquez,
CEO de Hermes y miembro de Es Hoy,
con egresadas ¡EPA! de la empresa.



**En el Perú,
más de 8 millones
de jóvenes y adultos
no han terminado el colegio.**

**Tu empresa puede cambiar esta
realidad sumándose a ¡EPA!
(Educación Para Adultos).**

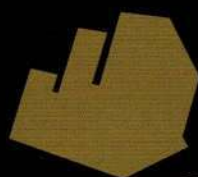
¡EPA! es un programa gratuito de acompañamiento a empresas impulsado por Es Hoy, que busca que sus trabajadores, familiares de trabajadores y/o proveedores **culminen sus estudios básicos en una escuela pública.** Súmate a las más de 70 empresas que ya son parte de esta gran transformación de la educación desde el sector privado.

Conoce más en www.eshoy.pe/epa

Educación Para Adultos
¡EPA!
Una iniciativa de **eshoy**

ÚLTIMA LLAMADA

PARA LOS EFFIE AWARDS
PERÚ 2025



effie Awards

Perú

Que no se te pase la fecha para inscribirte en el evento más importante del marketing peruano. Ingresa a www.effie-peru.com para participar.

TERCER CIERRE: _____ 22 DE ABRIL



Perú21



alacooheru*

SEMANA económica

OMG OMNICOM
MEDIA GROUP

TikTok



UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO

Marketing
Facultad de Ciencias Empresariales